

# 우리는 철을 닮은 세아인입니다

우리를 미혹하는 그 어떤 것 앞에서도 우리의 정직은 늘 철과 같이 굳건합니다.
우리는 변화에 유연하지만 품질에 대한 타협은 절대 용납하는 법이 없습니다.
우리를 위협하는 크고 작은 위기에 직면해도 쉬운 길이 아닌 옳은 길을 지키며 묵묵히 걸어갑니다.
기본과 원칙을 따르며 철을 넘어 신뢰라는 상품을 만들어 고객들에게 전하고
수시로 변하는 어떤 환경에서도 한결같이 바르고 강직한 마음!
우리는 철과 같은 마음을 지닌 세아인입니다.

SeAH

세아가족
세상을 아름답게 하는 사람들

2016 1 + 2 Vol.361

**위기 앞에서 기본과 원칙으로**

부정행위와 타협하지 않고 원칙에 따라
투명하고 정정당당하게 일하는 세아



2016 1 + 2 Vol.361



## 위기에 맞서 기본과 원칙으로

목표를 향해 정신 없이 달리다 보면 바쁘다는 이유로 기본과 원칙을 잊게 되곤 하죠. '나 하나쯤이야. 이번 한 번만 대충' 하는 식으로 안일하게 생각할 수도 있습니다. 그런데 '나 하나'가 쌓이고, '이번 한 번만'이 모이면 어떻게 될까요? 우리를 둘러싼 기둥을 더욱 튼튼하게 만드는 기본. 그 기본이 우리를 더욱 강력하게 만드는 무기라는 사실을 잊지 말아야겠습니다. 그래서 2016년 첫 <세아가족>의 테마는 '위기에 맞서 기본과 원칙으로'입니다. 붉은 원숭이의 해, 우리가 마주한 위기를 뛰어넘기 위해 다시 한번 기본과 원칙의 신발 끈을 조여야 할 때입니다.

**발행일** 2016년 2월 26일 **발행인** 서영범 **발행처** 세아홀딩스 **주소** 서울시 마포구 양화로 45 세아타워 30층
**기획** 세아홀딩스 홍보파트 02-6970-0093 **기획·디자인** (주)더윤호 02-733-0790 **표지** 이기세 작가
**인쇄** 드림인쇄 02-464-6161 **사진** Studio A one 02-553-4430 ＊외부 필자의 글은 <세아가족>의 편집 방향과 다를 수 있습니다. ＊QR코드를 스캔하면 <세아가족> 웹진을 보실 수 있습니다.

## Contents



**SeAH Insight**
04 **테마 메시지** Back to the Basic
06 **테마 인터뷰** 이순형 회장 신년사
10 **테마 칼럼** 저성장기 글로벌 기업의 정공법

**SeAH Inside**
14 **세아는 지금** 2016 세아그룹 신년회의
세아제강 지역전문가 제도
2016 세아그룹 신입사원 입문교육 수료식
22 **세아 히스토리** 원숭이의 해, 세아엔 무슨 일이?
24 **글로벌 리포트** SeAH Precision Metal Thailand
28 **팀 플레이** 세아베스틸 제강팀 & 공정연구센터 박병희 과장 외 4인
32 **동고동락** 신임 임원들의 만남
36 **함께 가는 길** 맥서브 세아타워사업소 이학수 과장

**SeAH Interaction**
40 **도란도란 우리가족** 한복 예절 체험
44 **행복 레시피** 야근 잦은 남편을 응원하는 닭안심 카레
46 **세아다움** 올바른 명함 예절
48 SeAH News
49 People News
50 Post Box



# Back to the Basic

흔히 어려울 때면 '기본으로 돌아가자'고 강조합니다.
백 번 맞는 말이지만 우리가 돌아가야 할 기본이란 도대체 무엇일까요?
바퀴가 굴러도 그 중심은 움직이지 않는 것처럼 기본이란 것은
세상이 바뀌고 환경이 변화해도 지켜져야 할 가치입니다.

올바른 원칙은 방향을 제시해 주는 북극성이나 나침반과도 같지요.
바퀴가 푹푹 빠지는 진창길일수록, 울퉁불퉁 자갈길일수록 흔들리지 않는
중심이 필요한 것처럼, 올바른 기본과 원칙은 위기와 혼돈 속에서
우리를 바로잡아주는 구심점이 됩니다.
반면 기본과 원칙이 부재한 삶은 늘 위태로울 수밖에 없습니다.
원칙이 빈약한 인생, 기본이 없는 기업은 위기를 마주했을 때 중심을 잃고
비틀거리거나 작은 도랑에도 허우적거리기 십상입니다.
물론 기본과 원칙을 세우고 그것을 일관되게 지켜간다는 것은
결코 쉬운 일이 아닙니다. 하지만 기본을 충실히 지키고 따를 때
비로소 목적지를 향해 바르게 나아갈 수 있음을,
원칙은 우리가 가진 힘을 응집시킬 뿐 아니라
장기적 생존의 토대가 된다는 사실을 잊지 말아야 합니다.

**흔들리지 않고 중심을 지킬 때, 우리는 위기를 넘어설 수 있습니다.**
**함께 더 멀리 갈 수 있습니다.**

위기를 또 다른 도약의 기회로

# 이순형 회장 신년사

다사다난했던 2015년을 보내고 병신년(丙申年) 새 아침이 밝았습니다. 예로부터 원숭이는 그 성격과 기질이 영리하고 지혜로운 동물로 여겨져 왔습니다. 세아도 금년 한 해 동안 영리하고 지혜로운 원숭이처럼 여러 현안들을 슬기롭게 헤쳐나가서 큰 성과를 이루게 되기를 진심으로 바랍니다. 우리가 겪어야 할 시장의 변화를 또 다른 도약을 위한 기회로 받아들이고 자신감과 투지를 갖고 새로운 한 해를 활짝 열어 나갑시다.

**새해를 맞이하여 세아 가족들에게 한 말씀 부탁드립니다.**

2016년 새해가 밝았습니다. 하지만 새해를 맞이하는 설렘이 우리 사회가 안고 있는 여러 가지 문제와 어려운 시황으로 인해서 반감되고 있다는 느낌이 듭니다. 신년사 역시 고무적이고 희망적인 이야기를 전하고 싶지만 오늘날 우리가 처한 상황과 형편은 새해의 즐거움과 여유를 온전히 누릴 수 없게 만들고 있습니다. 오늘날 철강 산업은 국내외를 막론하고 악재가 산적해 있고, 침체의 골이 깊어지고 있습니다. 지난날 IMF 외환위기, 금융위기 등 우리는 수차례 위기의 순간들을 슬기롭게 극복한 경험이 있었습니다만, 당시의 어려운 상황이 일시적, 단기적이었다면 지금은 구조적이고도 장기적인 양상을 띠고 있습니다. 특히 강관과 특수강 분야는 훨씬 더 가혹한 조건 하에 놓여 있음을 구성원 모두가 잘 알고 있을 것입니다.

지난해 우리 그룹은 큰 폭의 역성장을 겪었으며 새해에도 저성장 전망으로 어려움이 예상됩니다. 그러나 이럴 때일수록 희망의 끈을 놓지 말아야 합니다. 지금의 위기 상황은 어찌 보면 철강 업계의 질서를 개편하기 위한 격동의 시간인지도 모르겠습니다. 시장 환경을 탓하며 걱정만 하고 있을 수는 없습니다. 냉혹한 이 상황을 담담하게 받아들이고 빨리 적응하여 생존할 수 있는 길을 스스로 고민하고 찾아내야 합니다. 어두운 현실을 밝은 미래로 바꾸어 나가겠다는 굳은 의지와 자신감으로 새해의 첫 걸음을 힘차게 내디뎌야 할 때입니다.



**지난해 세아그룹의 전반적인 행보에 대해 간단한 평가를 부탁드립니다.**

2015년 세아는 2014년에 비해 외형적 성장과 수익에 있어 실망스러운 성적표를 내놨습니다. 전반적으로 수요가 부진했고 판매 단가도 크게 떨어졌으며, 판매 경쟁의 격화로 인해 마진이 크게 줄어들었습니다. 게다가 연말로 갈수록 여러 수치가 악화되는 양상을 보여서 새해 전망을 더욱 어둡게 하고 있습니다.

원인과 이유가 어떻든 결과에 대해서는 실망을 금하지 않을 수 없습니다. 이유가 결과를 정당화시켜주는 것은 아닙니다. 우리는 부진의 이유를 밖에서 찾지 말고 우리 내부에서 더 진지하게 찾아야 합니다. 무엇이 부족했고, 어떤 점이 취약했는지를 우리 스스로 찾아내야 할 것입니다. 밖에서 이유를 찾는 것은 패자의 변명이고, 안에서 찾는 것은 승자가 되기 위한 반성이라고 하지 않습니까?

이처럼 고단하고 혼돈스러운 시황 속에서도 지난해 의미 있는 행보를 보인 몇몇 계열사들을 치하하고 싶습니다. 먼저, 세아특수강은 현대종합특수강과의 본격적 판매 경쟁 체제에 들어섰으면서도 시장 장악력 면에서 크게 잠식 당하지 않고 잘 수성하고 있습니다. 금년에는 현대제철의 선재 생산이 개시되면서 더 저돌적으로 시장을 공략할 것이 확실시되고 있습니다.

이에 따라서 더 강력한 대책을 세워서 세아특수강의 입지가 더 이상 손상되지 않도록 대체 시장을 확보하는 등 공세적인 방안을 강구해 나가야 할 것입니다.
세아메탈은 비록 외형 규모는 작지만 스테인리스 선재 가공 분야에서 생산 능력의 열세와 혼탁한 시황에도 불구하고 시장점유율을 꾸준히 유지하고 있고, 수익성 중심 구조를 갖추며 소위 턴 어라운드(Turn-around) 기업의 면모를 보여줬다고 생각합니다. 하지만 스테인리스 선재 시장이 워낙 기복이 심하고 경쟁이 치열하니 시장 변화를 더욱 빨리 읽고 더 빨리 대처해 나가야 합니다. 시장점유율이나 품질 면에서도 현재에 머무르지 말고 최고를 향한 도전을 꿋꿋하게 펼쳐 나가야 할 것입니다.
세아창원특수강은 그룹 편입 이후, 빠르게 조직을 안정시키고 수익성을 개선시킴으로써 단기적으로는 소기의 목표에 다가서고 있음을 보여주고 있습니다.
그렇지만 아직 갈 길이 멀고 해야 할 일이 많습니다. 경쟁력 있는 미래를 열어가기 위해 현재 진행하고 있는 부문별 혁신을 고도화하고 전사적으로 확산해야 하며, 연구 개발 분야 투자의 속도를 한층 더 높여가야 할 것입니다.

**올해 그룹 경영 환경을 어떻게 전망하고 계신지요?**

각 사에서 금년도에 계획한 사업 목표를 보면 시황의 어려움이 그대로 묻어납니다. 물론 현실 극복의 의지를 담았다고는 하지만 모양새는 성장을 접어두고 생존에 방점을 찍는 형국입니다. 좋게 해석하면 '재도약을 위한 숨 고르기'라고 할 수도 있겠지요. 이 어렵고 답답한 시황에서 생존을 유지하기도 벅찬 마당에 성장을 논한다는 것은 사치일 수도 있습니다. 그렇지만 성장 없이 기업이 어떻게 유지될 수 있습니까?
성장 없는 기업에게는 미래가 없습니다. 유감스럽게도 우리 그룹은 지난 수년간 성장이 정체 상태에 있습니다. 시황 탓으로 돌릴 수도 있겠지만 그 상황을 극복하지 못하는 우리 자신의 역량 부족도 크게 반성해야 합니다. 우리는 기필코 이 정체의 늪에서 벗어나야 합니다.

**어려운 시장 환경을 뚫고 그룹의 성장을 이루기 위해 세아인들에게 필요한 자세는 무엇이라고 보시는지요?**

시장은 위축되고, 판매 경쟁은 가열되었으며, 가격은 바닥을 모르고 하락하는 삼중고의 소용돌이가 휘몰아치는 시황 속에서 생존하며 수익을 추구한다는 것은 아무나, 보통의 노력으로 되는 일이 아닙니다. 이러한 도전적인 환경은 필연적으로 우리에게 과거와는 다른 모습의 대응 태세를 취할 것을 요구하고 있습니다.
아무리 시황이 어렵다고 해도 우리는 빠른 시일 내에 성장의 전기(轉機)를 찾아내야만 하는 절체절명의 과제를 안고 있습니다. 쉬지 않고 미래를 위한 성장 잠재력을 크게 키워 나가야 예고 없이 찾아올 기회 또한 제대로 잡을 수 있습니다.
위기가 저절로 기회가 되는 법은 없습니다. 기회는 아무에게나 주어지는 것이 아니라 준비된 자에게 주어지는 선물이라는 말도 있는 것처럼, 비록 지금의 시황이 우리 세아의 성장을 가로막고 있을지라도 성장 엔진까지 녹슬지 않도록 우리는 쉼 없이 성장 역량을 닦고 조이고 기름 치며 준비 태세를 갖추고 반전의 기회를 잡아야 합니다. 성장 역량은 생산성, 원가, 품질, R&D, 고객들의 신뢰도, 다변화된 거래선, 임직원들의 열정, 그리고 이 모든 것을 성공적으로 수행할 인재 등 그 어느 것 하나 소홀히 할 수 없는 경쟁 요소들에 있어서 경쟁자들보다 확실하게 우위에 서는 능력을 말합니다. 이 같은 성장 역량의 확보를 위해 지난해 각 사는 경쟁력 차별화 방안을 모색하고 실천 계획을 세우는 등 새로운 발전 방향과 과제들을 도출한 바 있습니다. 이제는 이를 실행하고 실천하는 전면적 활동들이 이루어져야 할 것입니다.

> 66
> 쉬지 않고 미래를 위한
> 성장 잠재력을 크게 키워 나가야
> 예고 없이 찾아올 기회 또한
> 제대로 잡을 수 있습니다
> 99

금년 한 해, 필사즉생의 각오로 서류상, 계획상의 경쟁력 차별화 방안이 현실상의 경쟁력 차별화 확보로 이어질 수 있도록 최선의 노력을 경주해 주실 것을 당부합니다.

**올해도 세아의 성장을 견인할 세아인들에게 당부의 말씀을 부탁드립니다.**

금년 한 해는 지금껏 우리가 축적해온 역량이 어느 정도인지 대외적으로 평가 받고, 우리 스스로도 자신을 알 수 있는 계기가 되지 않을까 생각합니다. 위기에 강한 세아의 면모를 보여줘야 할 때입니다. 이 위기는 우리를 더욱더 강한 기업으로 키우는 촉매제 역할을 할 것이라고 믿습니다. 또한, 우리에게는 저력이 있다고 자부합니다. 우리의 성장 잠재력은 R&D와 인재의 육성, 원가 경쟁력의 획기적인 제고, 고객의 저변 확대가 그 핵심이 될 것입니다. 반세기 동안 정도를 지키며 쌓아온 피땀 어린 경험과 고객의 깊은 신뢰, 그리고 여러분의 애사심이 우리가 가진 강력한 힘의 원천입니다. 앞으로 펼쳐질 환경이 결코 녹록하지 않겠지만, 우리 모두 한 마음으로 쇠처럼 뜨거운 열정을 불태우며 새 시대를 돌관해 나갑시다.
고난을 통해 세아는 더욱 단련된 강철같은 모습으로 또 다른 반세기의 주역이 될 것이라 믿어 의심치 않습니다.
어떠한 역경이 닥쳐도 굴하지 않고, 전화위복의 역사를 만들어내겠다는 자신감과 투지로 정신무장하고 2016년을 힘차고 슬기롭게 헤쳐 나갑시다.
새해 출발점에 선 여러분 앞에 건승의 길이 펼쳐지길 기원합니다.

2016년 새해 아침
회장 **이 순 형**





장기전은 기본과 원칙으로 승부하라

# 저성장기 글로벌 기업의 정공법

**폭스바겐의 배기가스 조작 스캔들은 기본과 원칙을 무시하거나 외면할 경우 기업이 겪을 수 있는 위기의 수준과 그 파괴력을 여실히 보여주었다. 세계적인 불황과 저성장 국면 속에서 단기적인 성과에 급급한 기업은 보다 큰 가치를 저버리는 우를 범하기 쉽다. 하지만 지금이야말로 기본으로 돌아가 기업 본연의 체질을 강화할 때이다. 기본에 충실한 정공법이야말로 위기 속에서 기업의 지속적인 성장 가능성을 열어주는 발판이기 때문이다. 그 사실을 증명하는 기업 사례를 소개한다.**

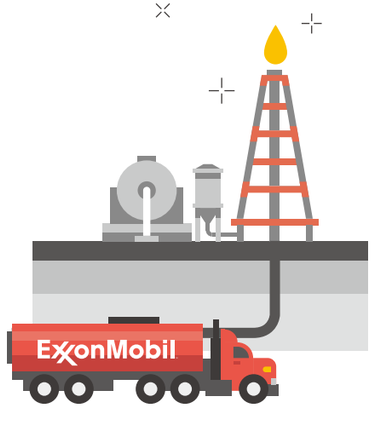
## 본업 중심형 M&A로 광고시장 점령, WPP




시장이 축소되거나 정체되는 저성장기에는 기존 핵심 사업에서의 시장 장악력 확대가 우선 과제이다. 불황일수록 신규 수요가 감소하고 타사 고객 쟁탈 위주로 경쟁 강도가 높아지면서 시장 장악력이 성장성과 수익성을 좌우하기 때문이다. "불황기에 이익을 지속적으로 창출하기 위한 가장 좋은 방법은 시장점유율을 높이는 것이다." 글로벌 컨설팅 기업, AT커니(A.T. Kearney)의 CEO인 타카키 우메자와(Takaaki Umezawa) 역시 이같이 말하며 경쟁사가 업계 재편을 주도하기 전에 신속하고 과감하게 M&A를 추진하라고 조언한 바 있다.

영국 런던에 본사를 둔 WPP는 세계 광고 업계 매출 1위의 기업이다. 세계 155개국에 진출해 있으며 직원 수는 17만 9,000명에 달한다. WPP가 오늘날과 같은 위상을 지니게 된 데에는 1980년 초반부터 추진한 공격적인 M&A가 주효했다. WPP는 관련 기업을 적극 인수함으로써 시장 지배력을 강화하는 동시에 핵심 역량을 보강할 수 있었다. 검증된 장수 기업 중심의 M&A를 통해 경쟁 관계인 유니레버, P&G 등의 대형 고객을 동시에 확보하기도 했으며, 2009년에는 옴니콤을 제치고 창립 25년 만에 세계 최대 광고 기업으로 등극했다. 베트남의 T&A, 중국의 DPI, 아르헨티나의 Yunes 등 유력 현지 기업을 인수해 신흥 시장에 조기 안착한 WPP는 지난해에만 37개의 기업을 사들였다. 2013년에는 국제 광고제에서도 이름을 날린 우리나라의 포스트비쥬얼(POST VISUAL)을 인수, 지난 1월 11일에는 국내 디지털 광고 업체인 바이널아이(Vinyl-I)의 경영권을 인수했다.

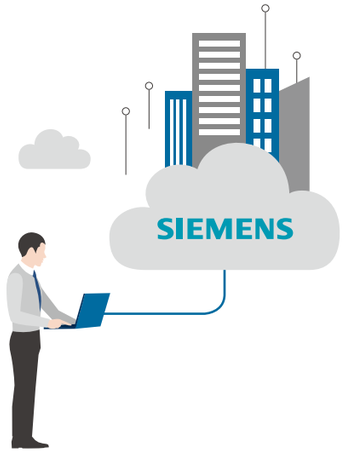
### 집중형 혁신을 통한 신사업 발굴, 엑슨모빌(ExxonMobil)




혁신은 미래 성장을 위해 필수적이지만 실패 확률이 높다. 특히 저성장기에는 실패를 감내할 수 있는 재무 여력을 확보하기 어렵기 때문에 비용 대비 효과를 감안한 '효율성'이 그 핵심이다. 따라서 전방위 혁신보다는 기대효과가 큰 핵심 제품에 혁신 노력을 집중해야 하는데, 이를 위해서는 평소에 미래 트렌드를 파악하고 유망 신사업을 발굴하는 시스템을 구축해 성공 확률을 높여야 한다.

2006년, 세계 최대 에너지 기업 엑슨모빌의 CEO로 취임한 틸러슨(Rex Wayne Tillerson)은 셰일가스 사업의 전략적 가치를 예측하고 경쟁사보다 앞서 사업 기회를 선점할 것을 천명했다. 경쟁사들은 화석에너지를 대체할 신재생에너지에 대규모 투자를 추진하고 있던 반면, 엑슨모빌은 일부 기술 장벽으로 상용화에 어려움을 겪던 셰일가스에 주목한 것이다. 2010년, 엑슨모빌은 천연가스 생산업체 XTO를 인수하며, 기업의 새로운 미래를 셰일가스에 걸었다. 중소형 채굴기업과 긴밀한 협력 관계를 구축하여 수압 파쇄 기술, 수평 시추 등 특수 기술의 전문성도 조기에 확보했다. 이후 셰일가스 생산이 붐을 이루면서 미국은 단번에 세계 최대의 에너지 생산국으로 우뚝 올라섰다. 그리고 일찌감치 셰일가스의 상용화를 이룬 엑슨모빌은 이 부문에서 세계적인 강자로 군림하고 있다.

### 필살기 전략으로 신흥시장을 공략, 지멘스(Siemens)




높아지는 경쟁 강도에도 불구하고 신흥국 시장은 지속 성장을 추구하는 기업들의 미래 성장 발판으로 각광받고 있다. 그러나 과거와 같이 무난한 품질과 저렴한 가격의 범용 상품으로는 선진국 수준으로 높아진 신흥국 고객의 기대 수준을 충족시키기 어렵다. 또한, 주목받는 신흥 시장에서는 다수의 글로벌 기업과 급성장한 현지 기업이 각축을 벌이게 되므로 차별화된 필살기가 절실하다. 현지 기업과 같은 유연한 전략을 구사하고 신흥국의 선진화 과정에 수반되는 변화를 면밀히 포착하여 기회를 선점해야 한다.

세계 최대의 전자·전기 기업 지멘스는 그룹의 4대 사업 부문 중 하나인 인프라 & 도시 부문을 통해 도시의 제반 시설(Infra) 구축 사업, 관련 장비, 시스템 등 각종 솔루션을 제공하고 있다. 자국 및 인접 시장에 크게 의존하는 경쟁기업과 달리 지멘스는 신흥 시장을 적극 공략했다. 선제적인 도시 연구와 하드웨어, 소프트웨어, 서비스 일체를 결합하여 제공하는 도시 맞춤형 지멘스원(SiemensOne) 시스템을 통해 지멘스는 신흥 시장의 도시화 과정에서 창출되는 기회를 선점할 수 있었다. 이 외에도 지멘스는 70여 개 핵심 도시를 관할하는 클러스터별 거점을 창구로 활용하여 고객에 특화된 맞춤형 토털 솔루션을 제공했다. 이 같은 전략을 통해 지멘스는 2011년 시스템·인프라 분야에서 무려 986억 달러의 매출을 기록했으며 당시 940억 달러를 기록한 GE를 추월하고 업계 1위로 올라섰다.



### 비용 절감을 통한 고객 확보, 콜루잇(Colruyt)




저성장기에는 대다수 기업이 비용 절감을 추진하므로 보다 근본적인 차원에서 비용 구조를 재점검해야 한다. 저성장기에 가격 민감도가 높아진 고객을 공략하기 위해서는 비용 절감을 기반으로 한 합리적인 가격 전략 수립이 필요하기 때문이다. 특히 가격 경쟁이 치열한 제품을 생산하는 기업의 경우 사업 모델과 경영 프로세스를 저비용 구조로 탈바꿈함으로써 가격 경쟁력을 확보하고 장기적인 수익을 노려야 한다.

벨기에 슈퍼마켓 체인인 콜루잇은 에너지 절감형 사업 모델을 통해 상품 가격을 인하하는 데 성공한 기업이다. 콜루잇은 1950년 설립 때부터 최저가를 사업 미션으로 정하고, 전 직원이 비용 절감에 대한 공감대를 형성했다. 또한, 모든 사업장의 에너지 소비 실태를 연구하고 에너지 절감 구조를 구축함으로써 소비자 판매가를 인하할 수 있는 토대를 만들었다. 먼저 슈퍼마켓 조명 광도를 일반의 1/3 이하로 유지했다. 약간 어두울 수 있으나 상품을 효율적으로 진열 배치하여 불필요한 전력 소비를 줄였다. 매장 신설 때부터 수명이 긴 조명기기를 설치해 연간 114만 유로를 절약했다. 열 소모가 많은 개방형 냉동 진열대 대신 문을 여닫을 수 있는 진열대를 사용했다. 매장 외벽에 태양광판을 설치하고, 폐기물을 소각해 에너지를 회수하는 등 필요 전력의 80%를 자가 발전으로 충당했다. 이렇게 절감된 에너지 비용은 판매 제품의 가격 인하를 가능케 했다. 콜루잇은 매일 6만 6,000개 품목의 가격을 시스템에 입력하고 타사와 비교해 가격을 조정함으로써 저가 이미지(Best Prices)가 아니 실제 최저가(Lower Prices)를 실현했다. 경비 절감을 통한 콜루잇의 가격 인하 노력은 2007년 Belgian Energy & Environment Award 수상을 통해 세상에 알려졌고, 소비자들은 '싼 게 비지떡'이라는 편견을 버리고 콜루잇을 더욱 신뢰하게 됐다.

저성장기는 과거의 잘못된 관행, 누적된 부실 등 경영의 비효율을 청산하고 강한 기업으로 변신할 수 있는 적기이다. 적극적인 대응 전략 추진 시 오히려 경쟁사와의 격차를 벌릴 수 있는 호기이다.

위기 앞에서 막연한 낙관주의도 경계해야 하지만 수세적 방어 태세 역시 위험하다. 냉철한 분석과 부단한 혁신으로 위기를 돌파해야 할 때이다. 성공에 대한 믿음을 잃지 않으면서도 합리적인 시각을 견지하는 것. 이것이 시장의 오랜 침체기 속에서 기업의 성장을 일구는 가장 기본적인 자세이자 해법임을 잊지 말아야 한다.

위기에 강한 세아의 저력을 보여줄 때

# 2016 세아그룹 신년회의

**지난 1월 11일, 2016 세아그룹 신년회의가 개최됐다. 세아타워 4층 오디토리움에 모인 그룹 경영진들은 여느 해보다도 치열해진 경쟁 상황에 대한 인식을 공유하고, 위기의 시장 환경에 맞서 차별화된 경쟁력과 실행력으로 100년 세아를 여는 희망찬 한 해를 만들어 갈 것을 다짐했다.**




## '세아의 마음'을 담은 신규 그룹 홍보 영상으로 새해 문 열어

"안녕하십니까? 새해에는 세아 가족 모두 건강하시고 행운이 가득한 한 해가 되길 기원합니다."

이날 진행을 맡은 세아홀딩스 서영범 대표가 새해 인사로 신년회의의 문을 열었다. 각 사 경영진이 모두 자리한 가운데, 먼저 신년회의 오프닝으로 신규 그룹 홍보 영상이 소개됐다.

"세아라는 이름은 세계 속의 아시아가 되고자 했던 꿈이었다가 세상을 아름답게 하고 싶은 마음이 되었다." 감동적인 멘트로 시작된 신규 그룹 홍보 영상을 통해 위기 앞에서도 쉬운 길에 곁눈질 않고 옳은 길을 지켜온 세아의 지난 날이 고스란히 전해졌다. 가치 있는 기업, 세상을 아름답게 하는 기업을 만들어 가고자 하는 세아의 마음을 담은 오프닝 영상은 지켜보는 이로 하여금 '다 함께 뜨거운 의지를 담아 더욱 강한 세아를 만들어가자'고 다짐케 했다.

## 신임 임원 자녀들이 함께한 감동의 영상

이어 신임 임원에 대한 임명장 수여식에 앞서 자녀들과 함께 준비한 깜짝 동영상이 공개됐다. '닮고 싶은 아빠의 모습'에 대한 인터뷰 장면과 승진 축하 메시지 등이 담긴 영상을 감상한 후, 회의장 곳곳에서는 영상의 여운과 감동에 벅차오른 임원들의 박수가 이어졌다. 이날 임명장 수여식에서는 세아제강 백규한 이사보, 세아베스틸 서한석, 이승재 이사보, 세아창원특수강 김필호, 이준곤 이사보, 세아특수강 김한준 이사보, 세아 L&S 장광덕 이사보, 세아메탈 김재덕 이사보가 신임 임원으로 임명되어 이순형 회장으로부터 임명장을 받았다.

"새로운 출발점이라고 생각합니다. 지금까지 제가 해 온 업무에 있어서 의미와 가치를 높여야겠다는 생각이 듭니다. 오늘 임명장을 받은 사명감이 더 큰 보람과 성취감으로 연결될 수 있도록 열심히 하겠습니다." 세아특수강 이준곤 이사보는 이같이 임명 소감을 전하며 자녀들의 동영상에 대해서도 '지금껏 살면서 받아본 선물 중 가장 감동적이었다'고 말했다. 세아제강 백규한 이사보 역시 '열정과 열의로 더 강한 세아가 될 수 있도록 노력하겠다'는 각오를 전했다.

## 제19회 세아업적상 수상 이어져

2015년 회사의 발전에 기여한 임직원의 노고를 치하하는 세아업적상 수상식도 진행됐다. 올해로 19회를 맞이하는 세아업적상은 지난해부터 생산, 기술개발, 혁신, 영업, 특별공로 5개 부문으로 시상하고 있다. 2015년도에는 9개사에서 총 14건의 공적이 제출되어, 그중 금상 1팀, 은상 6팀이 선정되었다. 먼저 '80피트 ERW 생산 체계 구축을 통한 경쟁우위 확보'에 성공한 세아제강 임종표 차장, 'Hot Scarfing 품질 개선 및 빌렛트 신규 적용'을 달성한 세아베스틸 강태욱 차장, '랙바 열후 설비 사이클타임 및 가동률 개선'을 통해 생산성 향상을 일군 세아메탈의 곽두근 차장이 생산 부문 은상의 수상자로 호명됐다. 기술개발 부문에서는 '레늄 회수 기술 개발 및 상용 생산'에 성공한 세아M&S 윤진영 과장과 'Duplex Stainless계 FCW 개발'을 이끈 세아 ESAB 임희대 차장이 각각 은상 수상의 영예를 안았다. 혁신 부문 은상은 '선행적 설비 구조조정을 통한 경영 개선'을 이룬 세아특수강 이종탁 팀장이 차지했다. 세아업적상 금상은 '코크스의 대체재 개발 및 적용을 통해 연간 제조비용 절감'을 일궈낸 세아베스틸 박병희 과장 외 4명이 수상의 영예를 안았다. "값진 성과를 달성할 수 있도록 환경을 만들어주신 이승휘 부회장님, 윤기수 대표님, 서한석 이사님께 감사드립니다. 앞으로 더 많은 실적을 낼 수 있도록 최선을 다하겠습니다." 금상 수상자 박병희 과장은 이렇게 수상 소감을 밝혔다. 이날 세아업적상을 수상한 총 7팀에게는 상패와 함께 포상금이 전달됐다.

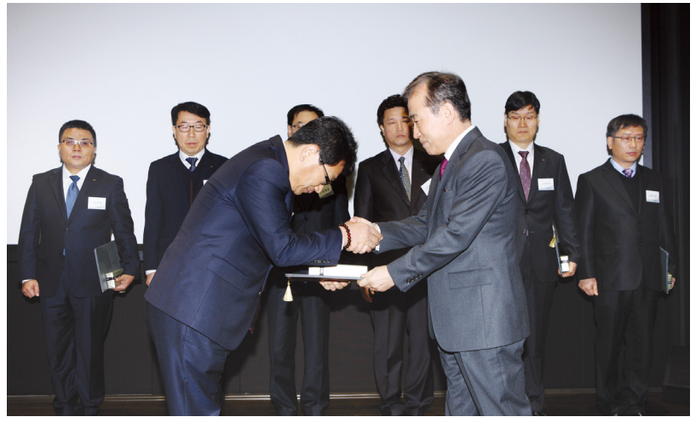
## 타이세아, 세아창원특수강 세아경영상 수상

경쟁력 부문, 미래성장 부문, 경영혁신 부문, 인재육성 부문의 총 4개 부문에서 우수한 경영 활동을 보여준 회사에 수여하는 세아경영상 시상이 이어서 진행됐다. 2015년에는 4개 부문 중 경쟁력 부문과 미래성장 부문에 대해 수상 회사가 선정됐다. 먼저, 경쟁력 부문은 타이세아가 차지했다. 타이세아는 '품질 경쟁력을 기반으로 태국 시장 공략 및 역외 시장 개척을 통해 매출을 확대하고, 원가절감 노력을 통해 수익성을 개선하여 창사 이래 최대 경영 실적을 달성'한 공로를 인정받아 이번 경영상을 수상했다.

미래성장 부문에서는 세아창원특수강이 '그룹 편입 이후 전 부문의 체질 개선을 통해 내부 경쟁력을 강화하고, 그룹의 미래 성장 동력을 확보했다'는 평가와 함께 수상의 영광을 누렸다. 세아경영상의 수상자인 타이세아 이동욱 법인장과 세아창원특수강 이승휘 부회장에게는 트로피와 함께 순금 배지가 수여됐다.







## 역경 속에 세운 성과와 목표

"지난 2015년은 간신히 버텼다는 말이 떠오를 정도로 우리 모두에게 고단했던 한 해였습니다. 하지만 생존을 깊이 고민했던 우리는 변화와 혁신을 강조했고 새로운 시도와 노력을 실행에 옮겼습니다."

2015년의 그룹 실적이 동영상을 통해 소개됐다. 지난해 창립 55주년을 맞이한 세아는 2015년 한 해 동안 세아창원특수강의 그룹 편입을 비롯해 세아제강 80피트 초장척 API 강관의 첫 출하, 세아특수강 태국 법인 설립 등의 굵직한 성과를 일궈낸 바 있다.

2016년에도 세계 경제의 구조적 저성장세와 저유가 장기화, 중국산 철강재 수출 확대 등으로 많은 어려움이 예상되는 가운데, 세아는 지난해보다 더 높은 판매와 수출 및 해외시장 확대를 이끌고 지속적인 성장을 이루기 위해 최선을 다할 예정이다.

## 더 큰 세아를 다짐하는 자리

"지금의 위기 상황은 어찌 보면 철강 업계의 새로운 질서를 개편하기 위한 격동의 시간일지도 모릅니다. 지금이야말로 위기에 강한 세아의 면모를 보여줘야 할 때입니다." 이날 이순형 회장은 강평을 통해 이렇게 전하며 '위기에 맞서는 세아인의 저력'을 강조했다. 또한 이순형 회장은 '반세기 동안 정도를 지키며 쌓아온 피땀 어린 경험과 고객의 깊은 신뢰, 그리고 애사심'을 세아가 지닌 강력한 힘의 원천으로 꼽으며 이를 바탕으로 '2016년을 힘차고 슬기롭게 헤쳐나갈 것'을 당부했다.

이날 신년회의를 마친 경영진들은 세아카페로 이동하여 오찬식을 가졌다. 임원들은 지난 한 해 수고한 서로를 격려하는 한편, 위협적인 시장 환경에 맞서 경쟁력을 강화하고 그룹의 성장에 기여하겠다는 데 의견을 함께했다. 이승휘 부회장의 선창에 따라 "세아그룹의 저력을 위하여"를 크게 외친 세아의 경영진들. 위기 속에서 더 큰 힘을 발휘해 온 세아의 저력으로 2016년 더 강한 세아를 만들어가길 기원해 본다.



세계 시장을 겨냥한
글로벌 인재 양성
# 세아제강 지역전문가 제도



**세아제강이 글로벌 비즈니스 확대를 목표로 인적 자원 토대 구축에 역량을 모으고 있다. 이 일환으로 세아제강은 지역전문가 제도를 마련했으며 지난해 2명의 세아인을 해외에 파견하여 2개월간의 시범 운영을 마쳤다.**

(왼쪽) 세아제강 회계팀 **김우호** 과장
(오른쪽) 세아제강 글로벌전략팀 **정요성** 대리

## 엄정한 선발을 위한 기준 마련해

지난해 6월, 세아제강은 우수 인력에게 동기를 부여하고 준비된 글로벌 인재를 확보하기 위해 지역전문가 제도를 마련했다. 제도를 구체화하기 위해 세아제강은 먼저 기본 자격을 갖춘 사무기술직 사원 중 대상자를 추천하고, 선발위원회를 구성하는 등 준비 단계를 밟아왔다.

지역전문가 후보는 기존 세아제강이 구축해 온 해외전문가 Pool 내의 인력으로, 해당 국가 언어로 일상 회화가 가능한 수준의 인재를 대상으로 했으며, 인사팀에서 해당 조건을 충족하는 후보 인력을 1차 선발했다. 이 과정에서 엄정한 선발을 위한 어학 성적 및 자격 기준도 마련됐다. 영어, 일본어, 중국어 등 각 언어에 따라 대표 검증 시험을 기준으로 일정 점수 이상을 충족하는 자, 학사 및 석사 과정을 해외에서 수학한 자, 혹은 해외 거주 기간이 5년 이상인 경우로 대상을 제한했다.

이후 대표이사, 경영기획본부장, 해외법인 관리 임원, 인사담당 임원 및 선발 후보자 소속 사업본부장으로 구성된 선발위원회에서 협의를 통해 1기 지역전문가가 최종 확정됐다.

## 중동, 동남아 지역에서 1기 전문가로 활약

회계팀의 김우호 과장, 글로벌전략팀의 정요성 대리가 1기 지역전문가로 최종 선발됐다. "신입사원 시절 담당 임원 및 팀장님의 조언에 따라 스스로 다양한 형태의 영어 회화 공부를 해왔습니다." 김우호 과장은 '1기 지역전문가로 선발된 것은 꾸준한 노력과 관심에 회사가 높은 점수를 준 것같다'고 말했다. 정요성 대리 역시 2012년 회사 지원으로 국내 MBA 과정을 졸업했고, 사내외 교육을 통해 어학 공부를 이어왔다. 지난해 10월 1일, 약 3주의 준비기간을 거쳐 두 사람은 지역전문가로 파견됐다. 김우호 과장은 두바이에 거점을 두고 쿠웨이트, 오만, 이란 등의 중동 지역을, 정요성 대리는 베트남을 중심으로 캄보디아, 라오스, 미얀마 등 인도차이나 반도 국가를 담당했다.

각자 2달간의 파견기간 동안 담당 지역의 정치·경제 환경, 문화, 비즈니스 매너 등을 학습했으며 전문가 면담, 현지 업체 방문 등 나름의 시장조사를 통해 각 나라별 진출 방향에 대한 정보를 탐색하고 정리했다. 또한 이를 바탕으로 주간 단위의 보고서도 작성했다. 세아제강은 이들의 활동을 위해 항공료 및 체류 기간의 숙박비와 실비를 지원했으며, 제도의 취지를 살리기 위해 해외법인의 실무 비중을 줄이고 과제 수행 위주의 활동을 실시할 수 있도록 했다.

## 철저한 준비, 열린 마음과 자세가 중요

지난해 말 지역 활동 종료 후 복귀한 두 지역전문가는 일주일에 걸쳐 수행 과제 결과 및 활동 기간 중 얻은 지식과 경험 등을 대표이사와 관련 임원에게 보고했다.

또한 이들이 작성한 결과보고서는 KMS(지식관리시스템)에 등재되어 향후 해당 지역 활동의 자료로 활용될 예정이다. 세아제강은 이 제도의 후속 조치로 향후 지역 프로젝트 TFT 구성 시 해당 지역 전문가의 참여 및 법인장 교체 혹은 주재원 선발 시에도 이들을 최우선 대상으로 검토할 계획을 갖고 있다.

"지역전문가 제도의 목적은 현지 파견 시 적응 속도를 높이는 데에 있습니다. 적응 속도가 빠르고, 이해의 폭이 넓을수록 현지에서 능력 이상의 성과를 낼 수 있죠." 정요성 대리는 말한다. 한편, 김우호 과장은 향후 지역전문가로 선발될 세아인들을 향해 이렇게 조언한다.

"큰 그릇을 가져갈수록 더 많이 담을 수 있습니다. 다음 번에 지역전문가가 되실 분들은 철저한 준비, 열린 마음과 자세로 더 많이 얻어 오시길 바랍니다." 다양한 업무 영역에서 글로벌 경쟁력을 갖춘 인재 확보가 요구되는 가운데, 앞으로 지역전문가 제도를 통해 세계를 무대로 활약하는 멋진 인재들이 쏟아져 나오길 기대해 본다.



이제 우리도 어엿한 세아인

# 2016 세아그룹 신입사원 입문교육 수료식

**지난 1월 29일 세아는 2016 신입사원 입문교육 수료식을 진행했다. 이날 행사에서 총 43명의 신입사원들이 세아인으로서 첫 발걸음을 뗐다. 수료증을 받은 신입사원들은 글로벌 100년 세아를 만드는 창의와 혁신의 주역이 될 것을 함께 다짐했다.**

## 세아인이자 사회인으로서의 첫걸음

좁은 취업문을 뚫고 총 43명의 신입사원들이 세아인으로 새롭게 태어났다. 1월 29일 세아타워 4층 오디토리움에서는 입문교육을 마친 신입사원들을 공식적으로 맞이하는 수료식이 진행됐다. 이번 수료식에는 지난해 하반기에 채용된 22명을 포함하여 올해 초 선발된 21명의 신입사원이 참여했다. 세아베스틸 9명, 세아창원특수강 32명, 세아 L&S 2명 등 이날 수료증을 받은 3개사 신입사원들은 2월 1일부터 배속된 각 부서에서 본격적인 근무를 시작했다.

## 미래 인재 프로의식 함양에 초점

이번 수료식에 앞서 신입사원들은 지난 1월 18일부터 8박 10일간 에스원 천안연수원에서 진행된 신입사원 입문교육에 참가했다. 이번 교육 과정은 신입사원들이 사회인으로서의 올바른 가치관 및 행동 기준을 정립하고 성공적인 직장 생활을 위한 업무 수행의 기본기를 체득해 미래 인재로서의 프로의식을 함양하는 데 초점을 맞추었다. 특히 기존 외부 위탁 운영 방식에서 자체 기획 및 운영 방식으로 전환하였으며, 사내강사 제도를 통해 선배에 의한 후배 양성 교육을 강화하여 총 20개 중 12개 교육에 사내강사가 동원되었다. 또한, 기존 강의 중심 교육 방식에서 실습과 토론 중심의 참여 교육으로 강화하여 교육생의 참여도를 높였다.

## 합숙 통해 소속감과 단결력 키워

이번 수료식에서는 교육생들이 직접 제작한 입문교육 합숙 과정의 스케치 영상도 상영되었다. 8박 10일의 교육 기간 동안 신입사원들은 팀워크 함양을 위한 챌린지 프로그램, 세아 역사 알기 도전 골든벨, 스마트 워크 및 세아인의 미래 설계 등의 프로그램을 통해 세아를 바로 이해하고 현업에서 활용할 수 있는 다양한 스킬을 배울 수 있었다. 협동심과 단결력을 기르는 소중한 기회도 가졌다. 특히 교육 4일차에 진행된 산악 트래킹 프로그램은 극한의 상황에서도 포기하지 않는 도전정신과 동료애를 일깨우는 등 미션 수행을 통해 핵심가치를 체득할 수 있게 해 준 시간이었다. 또한 '세아愛인' 시간에는 핵심가치 롤모델과의 만남을 통해 세아인으로서 가져야 할 기본 마인드를 배울 수 있었다.

## 세아의 성장과 발전 이끄는 주역 될 것

"신입사원 여러분! 여러분들은 지금 국내외를 막론하고 장기적 저성장 기조와 철강 업계 불황이 최고조에 이른 시대에 직장생활을 시작하고 있습니다. 젊고 패기 넘치는 여러분들은 이 위기 상황을 뚫고 세아의 미래를 만들어갈 새로운 성장 동력입니다." 수료식에 참석한 이순형 회장은 세아의 새 가족이 된 신입사원들을 축하하며 이 같은 당부의 말을 전했다. 아울러 이순형 회장은 신입사원들에게 세계 최강의 경쟁력을 만들어갈 세아인으로서 성장하기 위해 '실천력을 갖고, 남이 아닌 자신과 경쟁하며, 회사의 장기적 이익에 부합하는 행동 기준을 가질 것'을 주문했다.





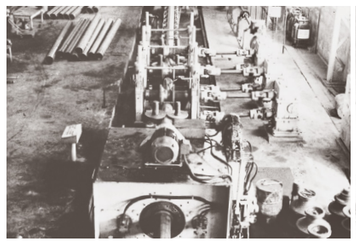

이날 행사에서 신입사원 대표로 수료증을 수여한 육근영 사원은 수료식을 마친 후 이렇게 말했다. "회장님이 직접 달아주신 세아 배지처럼 빛나는 가치를 만들어야겠다는 생각이 들었습니다. 2주간의 교육 기간 동안 현업에서 함께 일할 동지들을 얻어서 든든하고, 앞으로 잘해나갈 자신이 생겼습니다." 이제 막 세아인으로서의 첫걸음을 뗀 43명의 신입사원들. 한 사람 한 사람이 최고가 되겠다는 목표와 자부심을 갖고 소중한 세아인으로 성장해주길 기대해 본다.



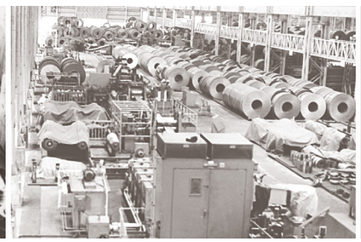
역사에서 찾는 저성장 위기의 해답

# 원숭이의 해, 세아엔 무슨 일이?

어느 해도 쉬웠던 적은 없었다. 하지만 세아는 꾸준히 내실을 다지며 경쟁력을 키워왔다.
여기저기에서 위기에 대한 목소리가 들려오는 붉은 원숭이의 해. 과거 원숭이의 해에는 세아에
어떤 일이 있었는지 알아보고, 2016년의 위기에 맞설 실마리를 찾는다.



1968년 각종 강관 생산체제를 구축한 부산철관공업



1980년 포항 제2공장 가동



1992년 한국 알로이드 생산성 대회 해외 마케팅 부문 수상




1992년 해암학술장학재단 설립




2004년 타이세아 설립




2004년 세아제강 BEST 2010 혁신활동

## 戊申 1968년 무신

### 서울 공장 건설 추진

1968년 부산철관공업(현 세아제강)은 스틸 팰리트(Steel Pallet)를 개발하여 군납과 수출을 시작했으며, 무계목 강관(Seamless Pipe)을 인발(引拔) 가공하는 개가를 올렸다.

부산철관공업은 수출을 새로운 성장 동력으로 삼기 위한 노력을 기울인 결과, 전년 총 수출액 11만 달러보다 5배가량 증가한 50만 달러의 수출 실적을 거두며 수출에 대한 자신감을 키웠다. 이는 다가오는 석유파동 시기의 수출 특수를 대비할 수 있는 기반이 되었다. 같은 해, 서울공장 건설을 위한 대지 정지 작업도 시작됐다. 이후 부산철관공업은 조관공장, 도금공장, 슬리터공장, 사무동, 기타 부대시설 등 총 1만 평에 달하는 공장을 연차적으로 완공하면서 각종 강관 생산을 위한 설비를 갖추어 나갔다.

## 庚申 1980년 경신

### 강관메이커 최초 국가 기간산업체 지정

두 차례의 석유파동과 경기 침체 등 격랑의 70년대를 보내고 새롭게 맞이한 1980년은 부산파이프(현 세아제강) 경영에 큰 분기점이 되었다. 부산파이프는 1980년 2월 26일 주주총회에 이어 이사회를 열고 제2기 경영 체제로 새롭게 출발했다. 3월 15일에는 부산영업본부가 발족됐으며, 4월에는 포항공장의 SRM 설비와 서울공장의 기계제작 분야가 중요성을 인정받아 강관 메이커 최초로 국가 기간산업체로 지정됐다.

1980년 8월 2일에는 포항 제2공장이 공사 착수 3년 만에 가동식을 갖고 생산을 시작했다.

연간 5만 8,000톤 규모의 생산능력을 갖춘 제2공장의 가동을 통해 부산파이프는 생산 관종의 집중화는 물론, 일관공정을 통해 생산성 증대와 원가절감에서 상당한 효과를 거두었다.

## 壬申 1992년 임신

### 품질 향상을 위한 새로운 시도

1992년 1월 부산파이프는 포항 제3공장에 코일 상태에서의 결함을 체크하는 Skelp UT(Ultrasonic Test)를 추가로 신설하고, 6월부터는 설비 업그레이드를 추진했다. 이를 통해 부산파이프는 고강도 제품의 안정적인 조업 및 가동률 향상을 통한 생산량 증가, 품질 향상을 이루었다. 한국번디(현 세아 FS)는 기업 체질 개선과 생산구조 합리화에 목적을 두고 1992년 2월 24일부터 공장 합리화 'K · 3 · 3 운동'을 전개했으며, 8월에는 동남아 시장 조사팀을 파견하며 활발한 해외 수주 활동을 펼쳤다. 같은 해 6월, 한국알로이로드(현 세아 ESAB)는 한국강관의 스파이럴 강관 용접 설비를 수주 및 납품하면서 종합 용접회사로서의 새로운 시동을 걸었고, 그해 생산성 대회 해외 마케팅 부문 수상의 영광도 차지했다. 1992년 12월 31일, 해암학술장학재단(현 세아해암학술장학재단)이 설립됐다. 창업주 해암의 기업 정신을 받들어 설립된 해암학술장학재단은 '사람이 희망'이란 신념으로 본격적인 공익 활동을 시작했다.

## 甲申 2004년 갑신

### 내부 역량 및 경쟁력 강화에 총력

2004년 3월 12일, 신사명과 함께 새롭게 출발한 세아베스틸은 6월, '훌륭한 일터 실현을 위한 e-Besteel 1210'의 Kick-off 행사를 갖고 경영 혁신활동에 불을 지폈다. 세아베스틸은 최대 생산·판매 체제 구축에 총력을 기울이며 출범 첫해 550억 원의 경상이익을 실현했다. 세아제강과 세아특수강도 같은 해 각각 'i BEST 2010' 혁신활동과 'JUST 1050 혁신활동'을 전개하며 공장 체질 개선을 통해 내부 역량을 키웠다. 특히 세아제강은 산업자원부 기술표준원으로부터 고강도 내식성 API 송유관에 대한 신뢰성 인증을 획득하며 품질과 기술력을 대외에 확인시켰다. '불소 프라이머 이중코팅 기술과 제품 개발'에 성공한 한국번디는 '1,000만 불 수출의 탑'을 수상했다. 한편, 세아메탈은 신일정공과 자산양수도 계약을 체결하고 원주공장을 인수하여 2월부터 자동차 부품 사업을 개시했다. 이 밖에도 2004년에는 타이세아(SeAH Precision Metal Thailand)의 출범과 중국 Landmark Steel의 ISO 9001 취득 등 주목할 만한 성과가 이어졌다.

위기 돌파의 비결은 열정과 긍정

# SeAH Precision Metal Thailand

**지난해 타이세아는 창사 이래 최대 실적을 달성하며 올해 신년회의에서 경쟁력 부문 세아경영상을 수상했다. 모두가 위기를 말하는 가운데 이렇게 의미 있는 실적을 이룬 타이세아만의 비결은 무엇일까? 타이세아의 이동욱 법인장과 옥치명 과장의 이야기를 들어 본다.**

글 타이세아 **이동욱** 법인장 / **옥치명** 과장

**세아경영상 수상, 관심과 격려에 감사 전해**

이번에 세아경영상이라는 큰 상을 받게 되어 무척 영광스럽습니다. 늘 관심과 격려를 아끼지 않으시는 모든 세아 가족께 감사드립니다. 무엇보다 타이세아를 물심양면으로 지원해 주시고 독려해 주신 세아 FS 이진건 사장님 이하 임직원 분들의 덕분이라고 생각합니다. 또한 중국 등 5개국에서 땀 흘리고 있는 세아 FS 산하 7개 해외법인의 임직원 분들께도 그간의 도움에 감사드립니다. 온 마음과 정성을 다해 헌신적으로 일하고 있는 주재원 두 분과 현지 관리자들 그리고 모든 직원들과 함께 수상의 기쁨을 누리고 싶습니다.










### 장기적인 경기 불황을 겪고 있는 태국

타이세아가 위치한 촌부리도 아마타나콘 공업단지는 람차방 항구와 약 1시간 거리에 위치해 있으며 고속도로와도 인접해 있어 물류 편의성이 높습니다. 공단 내에는 500여 개 업체들이 입주해 있으며 이들 중 대부분이 자동차 및 가전 연관 업체이고 일본계 회사가 많습니다. 태국은 2014년 쿠데타로 군부정권이 수립된 이후 장기적인 경기 불황과 수출 부진을 겪고 있습니다. GDP 성장률도 인근 동남아 국가들이 5% 이상 성장한 데 비해 2014년 태국의 GDP 성장률은 0.9%였으며 2015년도 2.8%대로 예상되는 등 저조한 상황이죠. 그럼에도 잘 정비된 산업 인프라와 적극적인 해외 기업 투자 유치 정책 등 태국은 여전히 기업하기 좋은 국가로 알려져 있습니다.

### 자유와 체면, 예절을 중시하는 나라

입헌군주국인 태국의 영문 공식 명칭은 'The Kingdom of Thailand'이며, 태국어로는 '쁘라텟타이'라고 부릅니다. 자유의 나라라는 뜻이지요. 자국어 나라 이름에서도 유추할 수 있듯이 태국인들은 개인주의 의식이 강해 남의 구속이나 속박을 기피하는 편입니다. 기본적인 인간관계는 친근하고 인정이 넘치지만 서로 간의 간섭이나 강제는 철저히 배제하는 경향이 있죠.

태국인들은 체면도 중요하게 여깁니다. 결혼식 등 연회를 열거나 참석할 때는 장소, 초대 받는 사람들의 신분과 수, 보석 및 장신구 등이 자신의 부와 지위, 신분을 나타내고 결정한다고 생각합니다. 따라서 남다른 의복이나 장신구를 선호하며 외국 상품에 대한 기호도 높은 편입니다.

또한, 태국인들은 어려서부터 어른과 윗사람을 공경하고 따르며, 은혜를 아는 예의 바르고 공손한 사람이 되도록 교육 받습니다. 가정에서는 부모를, 학교에서는 선생님을, 사회에서는 선배와 상사를 공경하고 따르도록 배웁니다.

### 전국 곳곳이 관광 명소인 태국

'천사의 도시'라고 불리는 방콕은 태국의 수도이자 동남아 경제, 교통의 중심지인 동시에 태국을 대표하는 관광지이기도 합니다. 전통적인 왕궁과 사원, 현대적인 대형 쇼핑몰들을 동시에 볼 수 있는 곳이지요. 방콕에서 약 147km 거리에 있는 파타야는 매년 많은 외국인 관광객들이 찾고 있는 세계적인 휴양지로 본래는 베트남 전쟁 때에 미군 휴양소로 개발된 곳이라고 합니다. 이곳에는 다양한 호텔과 식당 그리고 유흥 시설이 밀집해 있으며 각종 해양 스포츠를 즐길 수 있습니다. 이 밖에도 태국 남부 지역은 안다만해, 인도양, 태평양 등 바다와 접해 있어 뛰어난 경관을 자랑하는 휴양지들이 많이 있습니다. 푸켓, 코사무이 등이 대표적입니다.

### 지속적인 개선 및 개발 활동 전개

지난 12년 동안 타이세아는 안정된 고객 구성, 내부 조직 및 시스템 구축에 총력을 기울여 왔습니다. 특히 위협적인 시장 상황 속에서도 타이세아의 매출이 매년 성장하고, 10%대의 높은 영업이익률을 유지할 수 있는 것은 지속적인 개선 활동과 신시장, 신고객, 신제품 개발 활동을 꾸준히 전개한 결과라고 생각합니다.

타이세아는 태국 경제 및 가전 산업의 저성장으로 인한 사업 확대의 한계를 극복하기 위해 최근 3년여 동안 해외 시장 개척에 힘써 왔습니다. 그 결과, 기존의 인도네시아, 멕시코, 뉴질랜드, 필리핀 고객사 외에 방글라데시, 이집트, 칠레의 신고객을 개발하여 현지 가전사에 일중권 강관을 직수출하고 있습니다. 특히 직수출 분은 경쟁사가 생산하지 않는 고부가가치 제품으로 타이세아의 고수익성 유지에도 도움이 되고 있습니다.

### 아세안경제공동체 출범, 관세 장벽 사라져

지난해 국제 원자재 가격의 하락으로 어려움이 많았지만 타이세아는 원부재료 및 각종 소모품의 구매가격 절감 활동을 통해 심화되는 경쟁 환경 속에서도 살아남을 수 있었습니다. 그 결과 2016년에는 태국 이외의 시장에서도 중국산 제품을 상대로 경쟁력 있는 가격 창출이 가능할 것으로 보입니다.

한편, 아세안 10개국으로 구성된 AEC(Asean Economic Community: 아세안경제공동체)가 2015년 12월 31일 공식 출범했습니다. 역내 주요 6개국의 경우 지난해 기준 약 99%의 상품에 대한 관세가 이미 철폐된 상황입니다. 해당 국가의 고객사들은 우리 제품 역시 무관세로 수입하고 있습니다. 향후 미얀마, 라오스, 캄보디아 등을 상대로 투자할 타이세아는 AEC 역내 기업으로서의 투자 특혜가 예상되며 저임금 국가 인력 채용 시의 인건비 절감 효과도 기대됩니다. 그러나 역내 국가 간의 경제력 불균형, 제도적 차이, 이질적인 문화 및 언어 차이 등으로 실질적인 투자 자유화 및 인력 이동이 가능해지기까지는 상당한 시간이 소요될 것으로 전망됩니다.

### 위기는 위험과 기회의 준말

타이세아의 금년 목표 과제는 일중권 강관 제조 설비를 추가로 투자하여 아세안 지역 내 잔여 시장과 인도, 서남아, 아프리카 지역의 신규 고객사에 고품질의 제품을 공급하는 것입니다. 설비 투자 및 마케팅 활동을 전개하여 4/4분기부터는 판매에 착수할 예정입니다. 금년에도 타이세아는 급변하는 시장과 고객의 변화에 보다 민첩하게 대응하고, 시장의 요구에 선제적으로 준비할 것입니다. 늘 깨어 있는 조직, 시장을 선도하는 타이세아가 될 수 있도록 모든 직원들과 함께 노력하겠습니다.

금년도 어려운 한 해가 될 것으로 보입니다. 하지만 '위기는 위험과 기회의 준말'이라는 말도 있습니다. 세계가 하나된 마당에 가지 못할 시장이 없습니다. 올 한 해 모든 세아 가족 여러분이 열정과 긍정적인 생각으로 위기를 돌파하셨으면 합니다. 감사합니다.







열정으로 내일의 가능성을 지피다

# 세아베스틸 제강팀 & 공정연구센터 박병희 과장 외 4인

**세상을 얼어붙게 만드는 이 겨울 강추위는 어찌 보면 철강 업계가 놓인 오늘날의 냉혹한 현실과 닮아 있다. 하지만 한파 따위는 아랑곳없이 열정으로 내일의 가능성을 지피는 이들이 있다. 세아베스틸 박병희 과장을 비롯해 2015 세아업적상 금상을 수상한 5명의 세아인들을 만나고 왔다.**





### 국내 최초 러버 적용 기술 도입

화학에너지는 철 스크랩을 녹여 용강을 생산하는 전기로 내에서 전기에너지를 대체하는 열원으로 사용된다. 이때 화학에너지는 코크스, 산소 등의 반응을 통해 생성되는데, 전 세계적으로 생산성 향상, 전력 사용량 및 비용에 대한 절감을 목적으로 화학에너지에 대한 비중을 점차 늘려가는 추세이다.

세아베스틸 역시 화학에너지 증가를 통한 전력 원단위 절감을 위해 2차 연소 기술 개발에 집중해왔다. 특히 코크스의 경우 수요가 많아지면 공급이 원활하지 못하여 전기로 조업이 어려워지거나 원가가 높아지므로 이에 대한 의존도를 낮출 필요가 있었다. 이러한 이유로 화학에너지를 비중을 증가시킬 수 있는 재료 및 방법에 대한 검토가 절실했다.

박병희 과장과 세아업적상 금상 수상 팀원들은 코크스 대체제로서 폐타이어 러버(Rubber)에 주목했다. 이들은 2012년부터 세아베스틸 전기로용 러버에 대한 검토를 시작했다. 수차례의 조업 적용 평가를 통해 효과를 검증한 후, 2015년 1월부터는 해당 기술을 조업에도 적용하고 있다. 이렇게 도입된 러버 적용 기술은 코크스 대체 및 발열 효과를 통해 총 48억 원의 원가 절감 효과를 가져왔고 동시에 박병희 과장과 팀원들에게 세아업적상 금상 수상의 영광을 안겨주었다. 러버 적용 기술을 국내 최초로 도입함으로써 세아베스틸 고유의 노하우 확보는 물론, 경쟁사와 비교해 원가 경쟁력 및 기술력 우위를 선점할 수 있는 계기도 만들었다.

### 세아업적상 수상은 모두가 함께 만든 영광

"송영환 본부장님께서 진두지휘 해주시고, 저와 정모 기장, 문배호 기장은 현장에서 실행을 감독하는 역할을 맡았습니다. 기획과 추진은 박병희 과장이 도맡았고, 서석민 과장은 러버의 효과 및 기술에 대한 평가와 분석을 담당했습니다." 이동빈 기장이 저마다의 역할을 소개했다. 각자 맡은 바 역할에 최선을 다하면서도 혼연일체가 되어 이룬 성과인 것.

"원가절감이라는 목표 아래 하나로 힘을 합친 결과라고 봅니다. 경기가 어려운 가운데 회사의 성장에 기여할 수 있는 획기적인 성과를 이룬 것에 자부심을 느낍니다." 정모 기장은 세아업적상 금상 수상에 대한 수상 소감을 이렇게 전한다.

"당연히 해야 할 일인데 이렇게 큰 상까지 받게 되어 영광입니다." 문배호 기장도 수상의 기쁨을 표현했다. 박병희 과장은 송영환 본부장을 비롯해 박준석 제강 팀장, 제강설비팀, 구매팀, 업무지원팀, 안전환경팀, 연구소 사람들에게도 고마움을 잊지 않고 전한다. 혼자서는 할 수 없었던 일, 당연히 모두가 함께 누려야 할 기쁨이다.

### 사명감과 목표의식으로 두려움 넘어서

기술을 개발하고 생산에 적용하기까지는 꼬박 3년이 걸렸다. 국내 최초로 시도하는 것이라서 제대로 된 정보도 인프라도 없었다. 러버를 지속적으로 제공해줄 공급원, 우리나라에 맞는 법규를







검토하는 과정, 실제로 코크스와 러버를 조합해 보며 적용하는 과정 등 어느 하나 쉬운 일이 없었다. 러버를 사용하고 있는 해외 철강 업체도 있지만 세아베스틸의 전기로에 해외 사례를 그대로 적용할 수 있는 것도 아니었다. 서로 전기로의 용해 환경이 다르고 사용하는 재료, 용해 방법, 용해 설비, 스크랩 등이 다르기 때문이다. 회사에 맞는 실적을 낼 수 있는지도 검토 대상이었다.

"해보지 않고 포기하려는 생각이 가장 큰 적이었습니다." 그간의 고충에 대해 묻자 박병희 과장은 이렇게 답한다. 아무도 해보지 않은 것을 시도해서 결과를 내야 한다는 부담감이 컸다. 타이어 고무 소재이다 보니 현장 직원들에게는 냄새에 대한 거부감도 있었고, 낯선 소재에 대한 부정적인 생각도 더러 존재했다. 전기로 적용 시 화염에 따른 안전도 주요 이슈였다. 새로운 재료를 투입하면서 안전사고가 발생하게 되면 긍정도 하루 아침에 부정으로 바뀔 수 있기 때문. 하지만 사명감과 목표 의식은 이 모든 우려와 두려움을 넘어서게 했다.

"목표가 정해지면 무조건 해내야만 합니다. 꼭 성공해야 한다는 생각으로 버텨냈죠." 정모 기장은 이렇게 말한다. "실제로 테스트를 해보면서 조금씩 가능성을 보게 됐습니다. 효과를 직접 눈으로 보게 되니 부분적으로 존재하던 우려도 사라지고, 불신도 확신으로 바꿀 수 있었죠." 소재에 대해서도 차츰 익숙해지고 설비적인 보완과 함께 '원가절감을 이룰 수 있다'는 인식이 공유되면서 어려움은 차차 희석되어 갔다.



### 수차례 테스트를 통해 적정 배합비 찾아

"요리할 때도 재료나 양념의 황금비율이 존재하듯 코크스와 러버의 적정 비율을 찾는 것이 힘들었습니다. 배합과 적용의 과정을 수없이 되풀이했죠." 박병희 과장은 최적의 배합비를 찾아내기까지의 고충을 지금은 담담하게 말한다. 코크스와 러버 혼합물을 전기로에 투입했을 때 효과적으로 화학에너지 반응을 일으켜 최대 효과를 구현하기 위해서는 반복된 테스트만이 방법이었다.

"지금의 배합비가 완성형이라고 생각하지 않습니다. 더 나은 조합으로 더 빠르고 높은 발열 효과를 얻기 위해 우리의 프로젝트는 여전히 현재진행형입니다."

이번 기술 개발로 인해 기대되는 효과는 전력 원단위 비용 절감만이 아니다. "폐타이어를 회수하고 재사용하면서 친환경적인 부분에서도 성과를 이룰 수 있을 것으로 보입니다. 최근 지속적으로 이슈가 되고 있는 탄소배출권 측면에서도 긍정적인 영향이 있을 것으로 전망됩니다." 박병희 과장이 기대감을 드러내며 말한다. 국내 최초의 러버 적용 기술 도입으로 세아베스틸에 대해 '보다 진취적이고 도전적인 기업'이라는 인상을 심어줄 수 있었던 것도 이번 개발의 긍정적 효과로 꼽을 수 있다. 뚜렷한 목표를 갖고 도전했을 때 무언가를 이뤄낼 수 있음을 확인하고 '할 수 있다'는 자신감을 갖게 된 것이 가장 큰 성과라고 문 기장은 말한다.

### 기술 및 경쟁력 확보의 새로운 기회

"기존에는 '이것이 러버 효과다'라고 할 만한 기준이나 평가 방법이 없었습니다. 이번 개발을 통해 '러버를 사용하니 이런 부분이 좋아지는구나'를 평가 분석할 수 있는 기법 개발도 함께 이루어졌죠. 사용 재료에 따른 전기로의 효율에 대해 새롭게 해석할 수 있는 여지도 생겼습니다. 이런 효과들이 쌓여갈 때 향후 세아베스틸에 새로운 기회가 열릴 것이라고 생각합니다." 공정연구센터의 서석민 과장은 앞으로의 가능성에 더욱 무게를 둔다.

꽁꽁 얼어붙은 시장도 열정을 갖고 끝없이 시도한다면 기회는 반드시 열린다. 그리고 5명의 금상 수상자들은 러버 적용 기술을 통해 그 사실을 몸소 증명했다. 올해는 100억 원의 제조 비용 절감이 목표다. 아직 갈 길이 멀다. 하지만 얼지 않는 마음이 있기에 이 겨울이 춥지만은 않다.







어제의 어려움은 성장의 자양분

# 신임 임원들의 만남

임원이라는 자리는 치열한 경쟁 사회에서 자신의 능력을 인정받았다는 의미이자 상징이다.
2016년 신임 임원으로 취임한 두 분의 이사를 모시고, 그들이 지금의 자리에 이르기까지
지켜온 철학과 흔들림 없는 마음가짐에 대해 들어 본다.



어떠한 고난이 찾아와도
옳은 뜻을 가지고
의지를 불태우면 성공할 수 있습니다

세아 L&S **장광덕** 이사



스스로 옳다고 생각하면
끝까지 가보는 것이 중요합니다

세아특수강 **김한준** 이사



**임원으로 승진하신 것을 축하드립니다. 소감 한 말씀 부탁드립니다.**

세아 L&S 장광덕 이사(이하 장) 앞에서 이끌어주시고, 뒤에서 밀어주시고, 같이 걸어주시는 여러분들이 계셨기에 제가 이 자리에 설 수 있었습니다. 진심으로 감사하며 앞으로 더욱더 열심히 일하라는 채찍질로 알고, 이 모든 영광을 여러분들과 함께하고자 합니다.

세아특수강 김한준 이사(이하 김) 저 역시 도움 주신 모든 분들께 감사드립니다. 또 그간 성실히 일해 온 스스로에게도 수고했다고 말하고 싶네요.

**세아에 근무하신 지는 얼마나 되셨는지요?**

장 세아인으로 살아온 지 28년 차가 되었습니다. 그간 강관 영업과 영업지원 업무를 담당해 왔죠.

김 1992년 9월 부산파이프 그룹 기획조정실 투자기획팀을 거쳐 세아제강 수출팀에서 컬러강판 수출 업무를 맡아 진행했었습니다. 이후 2003년 중국에 파견되어 북경사무소의 주재원을 거쳐 사무소장을 역임 후 현재 세아특수강에 이르기까지 세아에 재직한 23년 5개월 중 13년 5개월을 중국에서 지냈네요.

**장기적인 저성장 국면에서 신임 임원에 취임하시는 각오는 어떠신가요?**

장 이 어려운 상황을 기회로 만들기 위해서는 서로 배려하고 협조하는 상생의 자세가 절실히 요구됩니다. 이럴 때일수록 저는 초심을 잃지 말고 '순간의 선택'과 '결정'에 최선을 다하자고 다짐합니다. 그 선택과 결정이 문자 그대로 이 세상을 바꾸어 놓을 수 있는 기회가 될 수 있기 때문입니다.

김 생존이 관건입니다. 강력한 라이벌의 등장으로 주요 계열사 모두 위기를 맞고 있습니다. '필사즉생필생즉사(必死則生必生則死), 죽기살기의 각오로 임해서 살아남아야 합니다.

**임원으로 승진하기까지 응원해 준 가족에게 한마디 전한다면?**

장 이순신 장군이 나라를 지킬 수 있었던 가장 큰 힘은 뒤에서 말없이 지원해 준 가족이었다고 생각합니다. 제가 일에 전념할 수 있었던 것도 화목한 가정 덕분이지요. 진심으로 고맙게 생각합니다.

김 아내가 세아특수강 출신이에요. 결혼 당시 프로포즈로 '다른 건 못 지켜도 이사 마누라는 시켜주겠다'고 약속했었죠. 20여 년 걸렸지만 약속을 지켰네요. '수고했다'고 말씀해 주신 부모님, 함께 기뻐해 준 가족 모두에게 '고맙고 사랑한다'라고 전하고 싶습니다.

**임원으로 승진하기까지 이끌어 준 원칙이나 신념은 무엇인지 궁금합니다.**

장 '의지를 가지고 있으면 마침내 이룬다'는 뜻의 유지경성(有志竟成)이 제 신념이자 좌우명입니다. 어떠한 고난이 찾아와도 옳은 뜻을 가지고 의지를 불태우면 성공할 수 있습니다. 제가 생각하는 성공은 맡은 일에 충실하여 모두가 행복을 나누어 갖는 것이었습니다. 그러다 보니 과분한 승진으로 결실을 맺게 되었네요.

김 앞서 모셨던 대표이사께서 '할 수 있는 건 다 해보라'고 말씀해 주신 적이 있습니다. 그 말에 많은 용기를 가졌고 여러 가지로 도전해 볼 수 있었습니다. 결과적으로 많은 성과도 얻었고요. 스스로 옳다고 생각하면 끝까지 가보는 것이 중요합니다. 모든 일은 결국 사필귀정(事必歸正), 옳은 이치대로 돌아가는 법이니까요.

**오랜 시간 세아에 근무하시며 이 자리에 오시기까지 가장 기억에 남는 일화는 무엇인가요?**

장 시간이 지나면 과거는 모두 다 즐거운 에피소드이고 아름다운 추억이 됩니다. 최선을 다하는 것에서 즐거움을 찾는 거죠. 그중 기억에 남는 것은 세아제강 특판팀에 근무하면서 만성 적자를 흑자로 전환시켰을 때입니다. 먼저 적자 아이템을 아웃소싱 하면서 전략적 수익 구조를 세웠습니다. 공장 적자 품목의 생산을 줄이고 그만큼 수익을 내는 품목의 생산을 확대한 것이죠. 이 과정에서 우리 팀원들의 열정을 몸소 느낄 수 있었습니다. 서로 격려하며 도와주고 도전하는, 우리 세아인만이 가지고 있는 DNA를 확인하는 시간들이었습니다.

김 IMF 이후 투자기획팀에서 수출팀으로 옮기며 컬러강판 수출 업무를 맡게 된 때가 기억나네요. 판매 경험이 전혀 없었기에 처음에는 막막했지요. 하지만 시장 개척부터 상사 거래처 관리까지 맨땅에 헤딩을 거듭하며 사우디에 컬러강판 300톤을 판매했을 때는 큰 보람과 긍지를 느꼈습니다. 내수와 수출 통틀어 세아 컬러강판의 1호 판매였죠.

셋째 아이가 태어난 지 100일이 조금 지났을 때, 중국 천진에 판재공장 설립 검토를 위해 파견 나갔던 일도 생각납니다. 39살의 나이에 어학원에 등록해 밤낮 없이 중국어를 공부하며 시장조사를 했죠. 업무적으로 힘든 건 누구나 다 겪는 일이에요. 하지만 돌이켜 생각해보면 그때의 어려움들은 지금의 저를 있게 해준 소중한 자양분이었습니다.

**임원에게 주어진 가장 중요한 업무는 무엇이라고 생각하시는지요?**

장 우리는 시장의 변화에 기민하게 반응하고, 그것에 앞서 새로운 시장을 찾아내고, 결국엔 시장을 선도해야 합니다. 이때 임원은 횃불을 든 선도자가 되야 합니다. 세아인들이 새롭게 도전할 수 있도록 이끌고 도와주는 것이 임원이 해야 할 가장 중요한 일이죠.

김 항상 위기라는 말을 듣다 보니 '언제는 안 어려웠나, 버티다 보면 지나가겠지'라고 안일하게 생각하고 경계심을 푸는 사람도 있습니다. 하지만 임원은 편안할 때에도 위기를 생각해야 하는 사람입니다. 영리한 토끼는 세 개의 굴을 파놓는다고 하죠. 임원으로서 위기 상황에 대응하기 위해 플랜 B, 플랜 C도 준비해야 한다고 생각합니다.

**어떤 리더가 되고 싶으신가요?**

장 '바람과 해'라는 우화에서 말하는 '해와 같은 사람이 되고 싶습니다. 강압적이기보다는 따스한 빛을 뿜어내는 리더가 되도록 노력하겠습니다. 또 올해는 병신년으로 금과 화가 공존하는 해입니다. 신임 임원으로 새해를 맞이한 만큼 금을 빛낼 수 있는 불 같은 열정을 유지하고 싶어요.

김 드라마 <미생>에서 '두 발을 땅에 굳게 딛고서도 구름 너머 별을 볼 수 있는 거인'이라는 대사가 와닿더군요. 임원이 됐다고 해서 구름 속에 떠있는 사람이 된다면 남은 건 추락뿐일 것입니다. 보이지 않는 목표일지라도 지속적으로 추구하되 많은 사람들의 고민을 함께 공유하는 임원이 되고 싶습니다.

**앞으로 많은 세아인들에게 좋은 본보기가 되어야 하는 임원으로서 한 말씀 부탁드립니다.**

장 '천 번을 흔들려야 어른이 된다'고 김난도 교수가 말한 바 있죠. 많은 시행착오 속에 흔들리기도 하며 조금씩 배워나갈 때 멋진 어른이 될 수 있습니다. 저도 신입사원이었던 시절이 있었고, 지금까지 세아인으로 일하면서 많은 어려움 속에 백 번, 천 번 흔들림도 많았습니다. 그러나 그럴 때마다 극기의 자세로 열정을 다해 즐겁게 받아들이며 일했습니다. 그러다 보니 이제는 흔들림 없는 어른이 되었네요. 우리 세아인들 파이팅입니다!

김 세아인 모두의 행복과 건승을 기원합니다. 쉽게 하는 인사말이지만 참 쉽지 않은 일이에요. 하지만 이보다 좋은 말이 있을까요? 서로를 응원하며 올 한 해 승리를 만들어갑시다.





통제는 철저하게, 응대는 친절하게

# 맥서브 세아타워사업소 이학수 과장

세아가 추구하는 아름다운 상생과 동행의 가치를 전하기 위해 2016년 <세아가족>은 세아와 상호 발전적 관계를 지속해 나가는 협력사 및 관계사를 찾아 나서기로 했다. 그리고 그 첫 번째 주자로 세아타워의 보안과 안전, 안내 등을 책임지고 있는 맥서브 세아타워사업소의 이학수 과장을 만나고 왔다.

### 세아타워 곳곳에서 다양한 업무 수행

세아타워에서 근무한 지는 3년 2개월에 접어든다. 세아 임직원들이 세아타워에 입주한 2012년 12월 26일, 이학수 과장은 그보다 조금 앞선 17일부터 세아타워로 출근하기 시작했다. 세아그룹이 합정동 사옥으로 이전하는 순간부터 그는 이미 세아의 파수꾼이자 수호천사였던 것.

2012년 12월 각 계열사들이 이사 오던 날이 그의 기억 속에 선명히 떠오른다. “오전부터 다음날 새벽까지 저희 팀장님과 함께 세아 직원분들을 도와드리며 차질 없이 이사를 완료했던 기억이 있습니다.”

이학수 과장이 소속되어 있는 ㈜맥서브 세아타워사업소는 외부인 출입 통제 및 건물 순찰을 담당하고 있는 보안파트뿐만 아니라 내방객 안내 및 민원 응대를 담당하는 안내파트, 4층 회의장의 예약 및 관리를 도맡고 있는 컨시어지파트, 피트니스 관리 및 회원 관리를 맡고 있는 피트니스파트, 주차료 정산을 맡고 있는 주차정산파트를 운영하고 있다.

심재호 팀장과 이학수 과장을 비롯해 보안파트 13명, 안내파트 4명, 세아 피트니스센터 트레이너 4명, 컨시어지파트 1명, 주차정산파트 2명 등 총 24명이 1년 365일, 세아타워가 원활하게 돌아갈 수 있도록 힘쓰고 있다.

### 타워 전체의 도면, 머리 속에 그려 넣었죠

이학수 과장의 근무 영역은 세아타워 전 층이다. 지하 7층부터 옥상까지 시건장치는 제대로 잠겨 있는지 점검하고, 시설에 이상은 없는지 확인하는 등 곳곳을 순찰하는 것이 그의 일이다. 안내 데스크가 외부에서 들여다 보여서인지, 방향을 잘못 찾은 상가 고객이나 주변 지역에 대해 문의하는 사람들도 상당수다. 하지만 문제없다. 이학수 과장과 보안 및 안내파트 사원들은 상가 전체의 도면을 머리 속에 그려 넣고 있어, 길을 묻는 고객에 대해 언제라도 신속하고 완벽한 응대가 가능하다.







**보안과 안전의 기본 원칙은 책임감입니다**

"개인적으로 힘든 일이 있을 때 조언을 구하면 항상 잘 대답해 주시고, 직원들을 알게 모르게 살뜰히 챙겨주는 분입니다." 같은 보안파트에 근무하는 이형희 사원은 이학수 과장에 대해 이렇게 증언한다. 이제 갓 근무 2주차라는 1층 안내 데스크 담당자도 이 과장을 '섬세한 남자'라고 표현한다. '겉으로는 무뚝뚝해 보여도 세심한 사람'이라는 일관된 평가들은 그의 업무 성격과 정확히 맞닿아 있는 것처럼 보인다.

"'통제는 철저히 응대는 친절하게!' 저희 팀장님이 항상 강조하시는 말씀입니다." 이학수 과장은 이렇게 말한다. 빈틈 없는 보안과 강력한 통제를 위해 체력도 필수다. 보안파트 담당자들은 대부분 유도나 태권도, 합기도 등의 자격증을 갖고 있다. 이학수 과장도 유도 1단 보유자이다. 반면, 내방객을 대하거나 안내 업무를 수행할 때는 무뚝뚝해 보이지 않아야 한다. '미소를 머금고 최대한 친절하게 응대하라'고 이학수 과장은 담당자들에게 누누이 강조하고 있다. 보안 책임자로서 책임감도 강해야 한다. 어떠한 경우에도 보안은 철저하게 지켜져야 하기 때문이다.

**세아타워 환경에 맞춘 대응 매뉴얼**

맥서브 세아타워사업소에서는 상황에 따라 유연하게 업무를 처리할 수 있도록 발생 가능한 모든 상황에 대해 매뉴얼을 갖추고 있다. "보안 업체의 매뉴얼은 대개 비슷합니다. 하지만 저희는 세아타워의 특성과 주변 환경에 맞춰 매뉴얼을 변경하고, 상시 발생하는 상황에 대응하며 데이터를 업데이트하고 있습니다."

1층 정문은 22시가 되면 문을 잠그지만 지하 1층의 경우는 지하철역과 연결되어 있어 24시간 경비 업무를 요한다. 그래서 보안파트에서는 일일 근무직 외에도 3교대 근무제를 실시하여 한시도 안전에서 눈을 떼지 않도록 운영한다.

세아타워는 건물 규모나 타워 내 근무하는 인원 수에 비해 엘리베이터가 부족한 편이다. 출퇴근 시간이나 점심시간이면 어김없이 엘리베이터를 이용하려는 승객들로 붐빈다. 그래서 이용자가 몰리는 출퇴근 시간과 점심시간마다 보안파트 직원이 엘리베이터 2대에 동승하여 층마다 멈춰서지 않도록 운행을 조정한다.

"층마다 멈춰서면 엘리베이터 운행 효율도 떨어지고 탑승 대기시간도 길어지니까요. 4대 중 2대를 중간 층에 멈춰서지 않도록 설정해서 상층부 탑승자부터 차례로 탑승하면 점심시간에도 이용객이 몰리지 않고 질서를 유지할 수 있죠. 기다리는 시간도 훨씬 줄어들고요."

**세아인들의 배려와 존중에 보람 느껴**

"세아인들은 친절이 몸에 배어 있는 것 같습니다." 날마다 세아 임직원들을 지켜봐 온 이학수 과장은 이렇게 말한다. '항상 밝은 모습으로 먼저 인사해주는 모습이 참 보기 좋다'는 말도 덧붙인다. 사내 문화 자체가 서로에 대한 배려와 존중이 바탕이 되어있고, 업무 협조를 요청할 때도 수직적이고 일방적인 지시가 아닌 동반자로 대해주는 모습이 인상적이다.

"사무실에 필요한 집기가 없는지 물어봐 주고, 요구하기도 전에 먼저 챙겨주시곤 해요. 근무 환경이 불편하지 않은지 항상 신경써 주기도 하고요. 업무를 효율적으로 처리하지 못하는 일이 발생하지 않도록 먼저 나서서 지원해 주시죠." 이런 분위기이다 보니 이학수 과장과 맥서브 직원들도 세아  임직원들에게 더욱 친절하게 응대하고 싶은 마음이 절로 생겨난다. 더 열심히 직무에 임해야겠다는 책임감도 견고해진다.

**세아인들의 업무 집중을 위해 최선을 다할 것**

"지금까지 항상 그래왔듯이 건물의 안전과 건물에 계신 직원분들이 업무에 집중할 수 있도록 초심을 잃지 않고 맡은 바 업무에 최선을 다할 생각입니다." 2016년의 계획을 묻자 이학수 과장은 이렇게 답한다. 누군가는 세아타워를 지키고 있어야 하기 때문에 전체 회식은 생각도 할 수 없다는 맥서브 사람들. 그럼에도 이학수 과장은 '세아 임직원 분들이 먼저 알아봐주시고, 밝은 표정으로 인사를 건넬 때 보람을 느낀다'고 말한다.

오늘도 세아의 보안을 책임지기 위해 맥서브 사람들은 밤을 지새우고, 빈틈 없는 안전 점검을 위해 32층 건물의 계단을 오르내렸을 것이다. 내일은 이들에게 한껏 밝은 표정으로 인사하며 '고맙다'고 감사의 마음을 표현해보면 어떨까?



예절이란 다른 사람을 배려하는 마음

# 한복 예절 체험

세아제강 회계팀 **박준형** 대리 가족





**큰절을 할 때 오른손이 위로 와야 할까, 왼손이 위로 와야 할까? 옷고름을 맬 때 짧은 고름으로 고를 만들어야 할까, 긴 고름으로 만들어야 할까? 명절 때마다 항상 헷갈리는 것 중 하나다. 하지만 자랑스러운 세아인으로서 한복 입는 법, 큰절하는 법조차 몰라서야 되겠는가? 지난 1월 23일, 세아제강 박준형 대리 가족들이 예의 바른 세아 가족으로 거듭나기 위해 전통 예절 교육기관인 예지원을 찾았다.**

### 10년 연애 끝에 결혼, 사랑스러운 두 딸 얻어

연일 올 겨울 최저 기온을 갱신할 만큼 한파가 몰아치던 토요일, 박준형 대리 가족이 한복 예절 체험에 나섰다. 하얀 입김을 내뿜으며 예지원에 들어선 자매, 시윤이와 솔인이는 영하의 날씨에 두 볼이 발그레하다. 그래도 추위보다는 호기심이 앞서는 모양이다. 두 아이 모두 반짝이는 두 눈으로 여기저기 둘러보기 바쁘다. 박준형 대리와 아내 황연주 씨는 천주교 교리교사로 스무 살 때 처음 만났다. 변함 없는 사랑과 믿음을 키워가던 두 사람은 10년 연애 끝에 결혼했고, 어여쁜 두 아이가 차례로 선물처럼 태어났다. "모처럼 가족만의 특별한 추억을 만들고 싶어서 지원하게 됐어요." 그간 바쁘다는 이유로 아이들과 제대로 놀아주지 못했다는 박준형 대리는 오늘 체험이 '아이들에게 좋은 교육의 기회가 될 것 같다'며 기대감을 드러낸다. "온 가족이 다같이 한복을 차려 입는 것은 아이들 돌잔치 때 이후로 처음이네요." 오랜만에 한복을 입는다는 연주 씨도 설레는 표정을 지어보인다.

### 부족함 없는 사랑으로 키우고픈 두 아이

"우리 아빠는 주말엔 책도 읽어주고 예쁜 옷도 사주세요." 큰딸 시윤이가 아빠 자랑을 꺼내놓는다. '매일 늦게 퇴근하는 바쁜 아빠'에게 서운할 법도 한데 그런 기색 하나 없이 씩씩하다. 올해 초등학교에 입학하는 시윤이는 요즘 피아노와 그림 그리기에 심취해 있다. 여자아이답게 '예쁜 것'에도 관심이 많아서 장래희망도 '미용사가 되는 것'이란다. "아픈 사람을 낫게 해주는 약사도 될 거예요." 정 많고 꿈 많은 8살 꼬마 숙녀는 활달한 성격에, 제 할 일을 스스로 잘하는 '야무진 아이'다. 한편, 아직 엄마 품이 제일 좋은 6살 솔인이는 막내답게 애교가 많다.

"둘째라서 그런지 샘이 좀 많아요. 시윤이에게 관심이 쏠리거나 언니만 칭찬하는 것처럼 느끼면 응석을 부리곤 해요." 얼마 전 솔인이에게는 미끄럼틀에서 놀다 넘어져 머리를 7바늘이나 꿰맨 일도 있었다. 회사에서 소식을 듣고 급하게 달려간 박준형 대리는 '다 내 잘못 같았다'며 그때의 아픈 기억을 떠올린다.









두 아이 모두에게 부족함 없는 사랑을 주고 싶은 것이 부모 마음. 그래서 치우침 없이 고루 마음을 기울이는 것이 박준형, 황연주 부부의 사랑법이다.

### 마음이 단정해지는 마법의 옷, 한복

"예와 멋과 전통을 함께 갖춰 입는 옷이 한복이에요. 제대로 입어야 비로소 맵시가 살아나죠." 예지원의 정영순 선생님이 '한복 입는 법'의 중요성을 강조하며 본격적인 교육이 시작됐다. 박준형 대리는 늠름한 기상이 엿보이는 남색 빛깔의 저고리와 비취색 바지를, 연주 씨는 단아한 느낌의 흰 저고리와 화사한 분홍 치마를 차려 입었다. 똑같은 색의 한복으로 갈아입은 자매는 한층 정다워 보인다. 전통의 옷에는 전통의 정신이 담겨있는 것인지 한복을 입으면 으레 자연스레 몸가짐도 단정해지고 조신해진다. 박준형 부부는 한복을 입자마자 어쩐지 마음이 가지런해지는 기분이 든다. 아이들의 걸음걸이도 사뿐해진다.

오늘날의 옷에 비해 착용이 불편하기는 하지만, 사실 한복은 매우 과학적인 옷이라고 한다. 여성의 옷은 속바지, 속치마를 겹겹이 입어 하체를 따뜻하게 보해주고 남성의 옷은 통풍이 잘되도록 만들어졌다. 풍성한 치마와 팔 아래 배래선를 따라 흐르는 부드러운 곡선미는 여성의 우아함과 단아함을 극대화시킨다. 목덜미의 흰 동정과 넓은 도포 자락은 절제된 직선미를 통해 우리 민족의 순수하고 곧은 심성을 드러낸다.

### 선을 잘 맞춰 입는 것이 기본 원칙

먼저 옷고름 매는 법을 배워본다. 짧은 고름이 위로 가도록 교차시켜 짧은 고름으로 긴 고름을 감아 위로 올린다. 긴 고름을 접어서 고리 모양의 고를 만들고 위로 올린 고름을 내려서 고를 감싸 묶는다. 이때 매듭에 주름이 생기지 않도록 너무 조여지지 않게 해야 한다. 옷고름을 제대로 매는 법이 생각처럼 쉽지 않지만 가족 모두 선생님의 지도하는 대로 열심히 따라해 본다. 남자 한복 바지는 얼핏 앞뒤가 구분되지 않는 것처럼 보이지만 엄연히 앞과 뒤가 존재한다. 다리 안쪽의 사폭이 큰 쪽이 오른쪽, 작은 사폭이 왼쪽으로 가도록 입는 것이 올바른 방법이다. 헐렁한 바지부리가 너풀거리지 않도록 대님을 맬 때도, 매듭이 안쪽 복사뼈에 오도록 한다. 그래야 양반다리로 앉았을 때 발목 부분이 바닥에 눌리지 않는다. 여자 한복이든, 남자 한복이든 옷 매무새가 뒤틀리지 않고 태를 살리려면 선을 잘 맞춰 입는 것이 기본이다.

### 조신하고 공손하게 큰절하는 법도 배워

이제 큰절하는 법을 배울 차례. 여자는 오른손을 위로, 남자는 왼손을 위로 가볍게 포개는 공수 동작부터 시작한다. "손 예쁘게 모으고 허리 쭉 펴세요. 두 손을 눈높이로 올리고, 시선은 발끝에~" 선생님의 목소리에 맞춰 시윤이와 솔인이가 큰절을 따라 배운다. 자그마한 몸집과 어린 나이가 믿기지 않을 만큼 두 아이 모두 공손하고 차분한 자세로 집중한다. 상체를 45도 정도 숙여 절하고, 천천히 일어난 후 공수한 손을 가슴 높이까지 내리며 앉는 법까지 두 꼬마 숙녀는 큰절을 완벽하게 해낸다. 시윤이와 솔인이가 오늘 배운 대로 엄마 아빠에게 큰절로 인사를 한다. 그 모습을 부부는 흐뭇하게 바라본다.

"아이들이 어려서 오늘 교육을 힘들어하지 않을까 걱정했는데, 잘 따라와줘서 다행이에요." 아빠와 엄마에게는 두 아이가 그저 대견하고 기특할 따름이다.

### 예의 바르고 배려할 줄 아는 사람으로 자라다오

"평소 익숙하지 않아 불편하게 여겼던 한복이지만 오늘 체험을 해보니 마음을 바르게 가다듬기에 참 좋은 옷이라는 생각이 드네요." 연주 씨는 새삼 한복의 매력을 느꼈다고 말한다. 지난 2년 동안 대학원 공부를 하느라 가족들과 많은 시간을 함께할 수 없었다는 아빠에게도 오늘 체험은 모처럼 가족이 함께한 값진 시간이었다. 시윤이, 솔인이는 선생님에게서 선물 받은 전통 모양의 스티커에 푹 빠졌다.

착용 절차가 복잡하고 비실용적이라는 이유로, 최근에는 한복의 옷고름이 생략되고 바지 대님도 단추 등으로 대체되기도 한다. 하지만 대체할 수 없는 것이 있다. 한복을 입을 때의 마음가짐이다. 한복을 입고 상대를 대할 때의 바른 자세 역시 다른 무엇으로 바꿀 수 없다.

"아이들이 잘못한 일이 있으면 꼭 바로잡는 편이에요. 자신의 잘못이 무엇인지 정확히 알고 있는지 물어보고 반성하게 하죠." 시윤이, 솔인이가 예의 바르고 남을 배려할 줄 아는 사람으로 바르게 자랐으면 한다는 박준형 부부. 그 마음이 우리 전통 옷에 담긴 정신과 꼭 닮아있는 듯하다.



<촬영 협조> **예지원** 서울시 중구 장충단로 72 T : 02-2234-3325 www.yejiwon.or.kr



## 야근 잦은 남편을 응원하는
# 닭안심 카레

**매사가 그렇지만 요리도 마음가짐이 가장 중요하다. 아끼는 사람, 사랑하는 사람에게 기쁨을 안겨 주겠다는 마음이 맛있는 요리의 기본 레시피다. 세아홀딩스 인사기획파트 봉효진 대리가 이번에 준비한 요리는 닭안심 카레. 남편의 입맛을 사로잡은 이 요리의 비법이 궁금하지 않은가? 그 특별한 맛의 비결을 세아 가족에게 공개한다.**

세아홀딩스 인사기획파트 **봉효진** 대리

"제 밥이나 잘 챙겨 먹고 살 수 있으려나……" 결혼 전 살림을 해본 적 없는 저를 친정 엄마는 마냥 걱정스러워 하셨습니다. 하지만 제게는 '집밥'에 대한 욕심이 있었습니다. 양가 부모님의 도움 없이 내 손으로 직접 지은 집밥 말이에요. 다행히 이것저것 만드는 걸 즐기던 취미가 요리에도 쓸모가 있었나 봅니다. 재료를 잘 다듬고 레시피대로 양념을 넣으면 제법 괜찮은 맛이 나더군요. 물론 처음부터 순탄하지는 않았습니다. 김치찌개 하나에도 두 시간이 걸렸고, 밤 9시가 되어서야 저녁밥을 먹기도 했습니다. 부엌칼에 손을 베이기 일쑤였고요. 그래도 아침이면 과일주스를 갈아 내고 저녁에는 찌개를 끓이며 부지런히 집밥을 차렸습니다. 그러다 결혼 후 6개월이 지나고부터 일이 많을 때는 '그저 쉬고 싶다'는 생각이 들더군요. '집밥 담당'은 차츰 먼 과거가 되어갔습니다.

새해를 맞이하며 정성 가득한 음식으로 남편의 멋진 한 해를 응원하고 싶은 마음이 들었습니다. 제가 선택한 요리는 '닭안심 카레'. 카레의 주 재료인 강황에는 커큐민 성분이 많아 면역력 증강, 노화 방지, 숙취 해소에도 도움이 된다고 하니 요즘 들어 잦은 야근과 회식으로 지친 남편을 위해 제격이다 싶었죠.

이번 카레 요리에서는 한층 깊은 맛을 내고 영양가를 높이기 위해 물 대신 닭 육수를 사용했습니다. 그리고 밥이나 또띠아 대신 '차바티'를 곁들였지요. 얇은 밀전병인 차바티는 버터가 많이 쓰여서인지 흔히 카레와 함께 먹는 난처럼 쫄깃하면서도 훨씬 부드럽더군요. 요리가 완성되어 갈수록 온 집안에 카레향이 퍼졌고, 저는 남편에게 '빨리 나오라'고 재촉했습니다. 문득 친정 엄마의 모습이 떠오르더군요. 조금이라도 더 따뜻할 때 먹이고 싶어 '식기 전에 나오라'던 그 마음을 이제 이해할 수 있을 것 같았습니다. 연신 '너무 맛있다'고 말하며 밥을 두 그릇이나 비워내는 남편을 보니, 조금 더 부지런히 움직여서 우리 가족을 위한 건강한 밥상을 지어야겠다는 생각이 들었습니다. 그리고 오늘 소개한 레시피가 맞벌이 부부들의 간단하면서도 든든한 한 끼 식사에 작은 도움이 됐으면 좋겠습니다.



## 봉효진 대리의 닭안심 카레 레시피

**재료(2인분)**

카레가루 1/2봉, 양파 1/2개, 단호박 말린 것 3조각, 감자 1개, 미니 아스파라거스 3줄기, 미니 파프리카 3개, 삶은 닭안심살 1덩어리, 닭 육수 3컵(양파, 통후추, 월계수 잎, 정종), 차바티, 밥, 간마늘 1스푼, 버터 약간

**만드는 방법**



**Step 1**

닭안심살, 양파, 감자는 2cm, 단호박과 미니 아스파라거스는 3cm 크기로, 미니 파프리카는 4등분하여 썰어줍니다.



**Step 2**

간마늘과 버터를 녹이다가 카레의 풍미를 높이기 위해 양파를 넣어 3분간 볶습니다.



**Step 3**

감자와 단호박을 넣고 3분가량 볶습니다.



**Step 4**

닭 육수 1.5컵과 카레 한 스푼, 닭안심살을 넣고 자작하게 끓여줍니다.



**Step 5**

나머지 채소와 육수를 마저 넣고 카레가루로 농도를 조절하며 한번 더 끓인 후, 따뜻한 밥이나 살짝 구운 또띠아 등을 곁들여 냅니다.

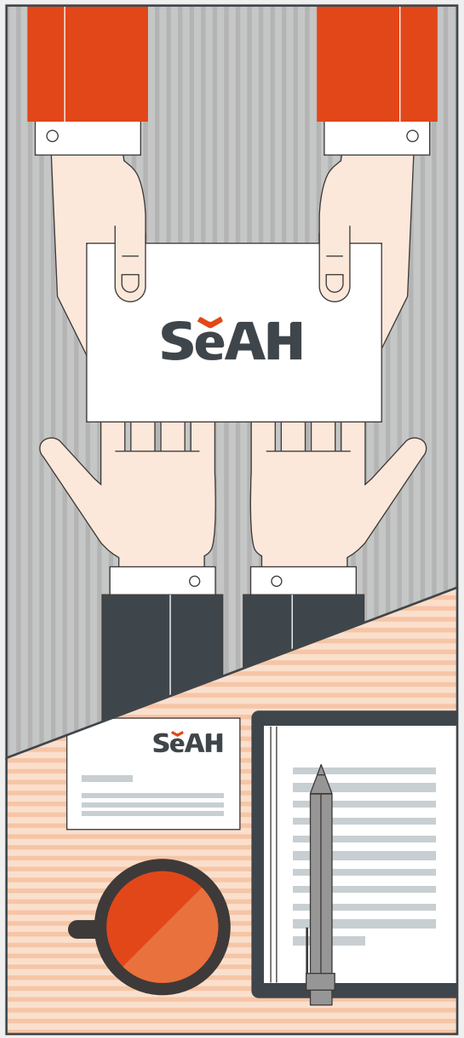
TIP

미니 채소는 손질도 간편하고 일반 채소에 비해 비타민 함량도 높아요. 카레가루를 1.5배 정도 넣으면 걸쭉한 인도식 커리의 느낌을 낼 수 있어요.

매너가 세아의 첫인상을 만든다

# 올바른 명함 예절

세아의 브랜드는 고객이 우리의 이름과 가치를 확실히 인식할 수 있도록 하는 이름표와도 같습니다.
특히 명함은 공존과 상생, 신뢰 관계에 대한 세아의 약속이자 증표이기도 합니다. 따라서 명함을 주고받을 때에도
세아의 첫인상을 결정하는 중요한 커뮤니케이션 활동이라는 인식과 그에 맞는 정중한 매너가 필요합니다.




### 신뢰와 약속의 상징인 명함

'명함을 내밀다'라는 말은 '존재'를 드러내어 보임을 의미합니다. 반대로 '명함도 못 내민다는 말'은 자신을 내세우기에 부족하거나 상대방과 현격한 차이가 날 때 쓰는 관용구입니다. 이럴 때의 '명함'은 '수준'이나 '자격'을 나타내는 표현으로 쓰입니다. 명함은 가장 간소한 형태의 자기소개서이며 인간관계의 출발점인 동시에 강력한 비즈니스 도구가 되기도 합니다. 우리는 누군가와 첫 만남을 갖게 되면 자연스레 명함을 주고받습니다. 명함이 바로 자신을 대신하기 때문입니다. 또한, 명함을 주고받는 행위는 다음에 연락을 해도 괜찮다는 암묵적인 동의이기도 합니다. 상대방에게 건넨 명함 한 장은 다음 만남을 기약하고 더 나아가 친분과 신뢰를 쌓게 해주는 커뮤니케이션 수단이 됩니다.

### 철학과 사명감이 깃든 세아의 명함

세아의 명함은 세아인이 만나는 모든 사람들이 세아의 아이덴티티를 일관되게 인식할 수 있도록 정해진 브랜드 규정에 따라 제작됩니다. 세아의 명함 제작 규정은 로고 및 서체 사용에 관한 원칙을 포함하며, 특히 서체의 경우 이름과 직책, 연락처별 사용 서체를 각각 지정하고 있습니다. 이 밖에도 세아 브랜드의 명함 규정은 명함의 크기와 표현 요소의 배열, 인쇄 방식 및 지류 등의 기준을 상세히 제시하고 있습니다. 세아의 명함에는 공존과 상생의 가치를 추구하는 세아만의 철학이 깃들어 있으며, 철강 제조 분야 선도 기업으로서의 실력과 품격을 견고히 지킨다는 사명감이 내포되어 있습니다. 따라서 명함을 주고받을 때에도 이 같은 철학과 사명감이 드러나야 하며 신뢰를 도모하고 지속적인 상생 관계를 형성할 수 있도록 격식과 매너를 갖춰야 합니다.

### 정중하면서도 당당한 명함 예절

명함을 주고받을 때의 매너는 세아에 대한 첫인상을 좌우할 수 있습니다. 사람들의 기억 속에 세아에 대한 좋은 인상을 남기기 위해서는 명함을 어떻게 주고받아야 할까요? 흔히 명함을 주고받다 보면 내가 먼저 건네는 것이 맞는지, 두 손을 사용해야 할지 등이 헷갈릴 때가 있습니다. 결론부터 말하자면 명함은 상대방이 고객일 경우 반드시 내가 먼저 건네고, 가급적 두 손으로 받는 것이 옳습니다. 세아의 명함을 건넬 때는 국문으로 표기된 앞면이 보이도록 하고 양손으로 명함의 끝을 잡은 채 소속과 이름을 밝히면서 건네야 합니다. 한쪽 손으로는 자신의 명함을 주면서 다른 손으로는 상대의 명함을 받는 동시 교환은 부득이한 경우가 아니면 삼가는 게 좋습니다. 또한 명함은 항상 미팅 예상 인원보다 여유 있게 준비하여 만일의 상황에 대비해야 합니다.
이제 상대방의 명함을 받을 차례입니다. 상대의 명함을 받을 때는 가벼운 목례를 하면서 양손으로 공손하게 받습니다. 명함을 받으면 곧바로 지갑에 넣지 말고 한동안 주시하면서 직함과 소속 등에 관심을 보이도록 합시다. 만약 한자가 있는 명함에서 모르는 글자가 있으면 '죄송한데 어떻게 읽습니까?'라고 물어도 결례가 되지 않습니다.

당당하면서 정중한 명함 예절은 자신과 세아의 이미지를 좋게 할 뿐만 아니라 성공으로 이끄는 지렛대 역할을 하기도 합니다. 특히 많은 경우 첫만남에서 성패가 판가름 나는 비즈니스 세계에서 명함을 주고받을 때의 적절한 매너가 세아의 경쟁력이 된다는 사실을 잊지 말아야 합니다.

**세아 명함 매뉴얼**

국문(앞면)




영문(뒷면)




단위 mm

**사이즈 :** 90mm x52mm
**용지 :** 반누보 233g
**인쇄 :** 옵셋 별색 인쇄
**색상 :** Pantone Cool Gray 11c / Pantone 1665c
**서체 :** **이름** 윤고딕 540 12pt / The Sans Semi Bold 12pt
**직책** 윤고딕 530 7pt / The Sans 7pt
**주소·연락처** 윤고딕 530 8pt / The Sans 8pt

# SeAH News 세아뉴스

## 세아제강



### 포항공장 소경1공장 '제2준공식' 시행

1월 30일, 세아제강 포항공장 소경1공장이 '제2준공식'을 갖고 새로운 도약을 선포했다. 소경1공장은 1978년 10월 준공 이후 37년 동안 세아제강이 글로벌 강관기업으로 나아가는 데 기여해 왔다. 또한 2012년 4월 명소활동 도입 이후 작년 9월 무재해 7배수를 달성했으며, 12월 11일에는 전 구역 명소인증을 완료한 바 있다. 이번 '제2준공식'으로 소경1공장은 더욱더 경쟁력 있는 강관 제조 공장으로 발돋움할 수 있게 됐다.

## 세아베스틸



### 고용노동행정 유공자 표창

지난해 12월 31일 고용노동행정관련 유공자 표창 시상식이 고용노동부 군산지청에서 열렸다. 이 시상은 기업복지제도의 도입, 운영, 제도발전 등의 업무를 수행함에 있어 제도 활성화에 기여한 공이 큰 소속기관의 직원에게 주는 표창이다. 이날 시상식에서 세아베스틸 인재운영팀의 최종귀 대리는 세아베스틸 최초로 고용노동행정 관련 유공자 표창을 수상하는 영예를 안았다.

## 세아특수강




### Supplier of the Year 선정

세아특수강이 지난 1월 27일 한라대학교에서 개최한 '2016년 만도 Partners Day' 행사에서 ㈜만도로부터 'Supplier of the Year'에 선정됐다. 'Supplier of the Year'는 협력관계에 있어 가장 우수한 협력사에 수여하는 상으로 세아특수강은 품질의 우수성과 납기의 안정성 등에 기여한 점을 인정받았다. 유을봉 대표는 '고객사의 성장이 곧 세아특수강의 성장임을 항상 생각하고 있다'라고 말하며 안정적인 소재 공급에 최선을 다하겠다고 감사의 마음을 전했다.

## 세아 ESAB




### 대우조선해양 Global Top 협력회 우수협력회사 선정

세아 ESAB은 1월 8일 대우조선해양의 주요 협력사 모임인 Global Top 협력회 정기총회에서 시설원자재 분과의 우수협력회사로 선정되어 감사패를 수상했다. 세아 ESAB은 최근 조선 업계의 불황으로 인한 실적 부진이 이어지고 있는 상황에서도 최대 고객인 대우조선해양으로부터 신뢰를 얻어냈다. 앞으로도 양 사는 긴밀한 협력을 통해 상생할 수 있도록 최선을 다할 예정이다.

## 세아 L&S




### 2015년 화물운송서비스 우수기업 선정

지난해 12월 30일 '2015년 화물운송서비스 우수기업(제9차)' 인증 결과가 발표됐다. 심사 결과 세아 L&S를 포함하여 총 22개사가 우수기업으로 선정됐다. 국토교통부 주관으로 2008년부터 매년 발표 중인 '화물운송서비스 우수기업' 인증 제도는 국내 물류기업 서비스품질 경쟁력을 종합적으로 평가해 인증을 부여하는 국내 유일한 제도다. 세아 L&S는 이번 인증을 통해 화물운송 능력을 비롯하여 고객지향적 관리 체계 등 물류 서비스 역량을 공인 받았다.

## 세아메탈




### 창원공장 사랑나눔 라면 기탁

12월 28일, 세아메탈 창원공장 임직원 일동은 지역 내 어려운 이웃들을 돕기 위한 사랑나눔 라면 120박스(260만 원 상당)를 창원시 성산구에 기탁했다. 이번 기탁 물품은 임직원들의 급여에서 매달 일정 부분 적립한 사회공헌기금으로 마련됐다. 원주공장에서도 임직원 70명이 동참하여 사랑나눔 라면 100박스를 문막읍사무소에 기탁하며 따뜻한 마음을 전했다. 세아메탈은 앞으로도 지역경제 활성화와 사회공헌 활동에 더욱 노력할 것이라고 밝혔다.

# People News 사우동정

## 세아홀딩스

**출산**
**김기용** 미래전략파트

## 세아제강

**결혼**
**기영준** 본사 수출1팀
**정지성** 창원공장 생산팀
**이재영** 창원공장 품질경영팀
**최재혁** 포항공장 생산팀
**정소희** 포항공장 품질경영팀
**김종철** 포항공장 물류팀

**출산**
**변호진** 본사 경영관리팀
**이원효** 포항공장 생산팀
**장빅토르** 본사 수출3팀
**권용재** 대구영업팀
**김지호** 창원공장 생산팀
**염시운** 창원공장 품질경영팀
**최규하** 포항공장 생산팀
**신원조** 포항공장 품질경영팀

**조의**
**황형석** 포항공장 생산팀(모친)
**정영철** 포항문덕공장 생산팀(모친)
**이준혁** 포항공장 생산3팀(조모)
**김진영** 포항공장 연구개발팀(조부)
**류태욱** 포항공장 생산1팀(숙부)
**김병탁** 포항공장 설비기술팀(처남)
**이진열** 포항공장 생산1팀(백부)

## 세아베스틸

**결혼**
**심준혁** 안전환경팀
**강화석** 공정연구센터

**조의**
**안국완** 제강팀(부친)
**김석만** 대형압연팀(부친)
**김석경** 단)품질보증팀(부친)
**노영석** 단)영업팀(부친)

## 세아창원특수강

**결혼**
**임광현** 압연설비팀
**전현진** 압연팀 압연파트
**김지형** 영업1팀 부산영업1파트
**이기쁨** 글로벌마케팅1파트
**최우경** 강관단조팀 단조파트
**이외용** 설비지원팀
에너지관리파트
**김한수** 제강팀 2제강파트
**조쾌식** 가공팀 가공파트

**출산**
**추성진** 제강팀 2제강파트
**김재승** 제강팀 3제강파트
**김도영** 제강팀 2제강파트
**이재상** 압연설비팀
**김인호** 강관단조팀 강관파트
**이재식** 가공팀 가공파트

**조의**
**김정구** 제강설비팀(모친)
**주한수** 제강팀 2제강파트(모친)
**이부섭** 강관단조팀 단조파트(모친)
**안승견** 강관단조팀 단조파트(모친)
**배종환** 압연팀 선재파트(장모)
**조계원** 영업2팀
금형공구강파트(장모)
**정민섭** 제강팀 2제강파트(부친)
**고시형** 품질보증팀 QA파트(조모)
**이규민** 가공팀 가공파트(조모)

## 세아특수강

**결혼**
**박성목** 포항 물류자재팀
**손용화** 부산 부산영업소

**출산**
**진강원** 포항 생산팀

**조의**
**이상엽** 포항 물류자재팀(부친)
**박용헌** 포항 생산팀(장인)

## 세아FS

**입사**
**이지영** 평택 품질보증팀

**결혼**
**마진형** 평택 가전영업팀

**조의**
**박재정** 평택 가전개발팀(장모)

## 세아 ESAB

**입사**
**정재원** 경영전략실

**출산**
**허영철** 제품개발팀

**조의**
**조충석** 생산팀(장인)
**임기형** 생산팀(조모)
**양우성** 제품개발팀(부친)

## 세아메탈

**결혼**
**염태민** 원주공장 생산설비팀

**출산**
**박창휘** 창원공장 생산혁신팀
**이규석** 원주공장 생산설비팀
**이광수** 원주공장 생산설비팀

**조의**
**유승원** 창원공장 생산혁신팀(모친)
**황교순** 서울영업팀(조부)

## 세아 M&S

**출산**
**최낙동** 설비관리팀

## 세아엔지니어링

**입사**
**정은희** 서비스팀
**김성용** 앤틀 생산팀

**결혼**
**윤웅기** 앤틀 영업팀

**출산**
**황동연** 기술팀(터보)
**김영남** 영업팀(터보)

**조의**
**이상진** 경영지원팀(조부)

## 세아 L&S

**입사**
**신유철** 판매기획팀
**윤주용** 안산영업소
**우지현** 서울영업팀

**조의**
**권태흥** 당진공장
윤리경영사무국(조부)

# Post Box 독자참여

## Reader's Letters

세아 가족 여러분이 지난 호 <세아가족>에 보내주신 소중한 의견입니다.

한 해를 마무리하는 사보여서 그런지 더 알차고 재미있네요. 남편이 세아창원특수강 근무하고 있어 <세아가족>을 받아본 지 얼마 안되지만 이번 호가 제일 여운이 강하게 남습니다. 크리스마스 미니콘서트도 무척 맘에 들었어요.
**손원화**

사원 가족 초청 행사 기사가 인상 깊었습니다. 가족을 초대해 회사를 공개할 수 있다는 것은 세아의 자부심이 그만큼 단단하기 때문에 가능하다고 생각합니다. 또한 2015 한 해 있었던 세아 소식을 통해 글로벌 기업으로 도약하는 세아에 대해 다시 한 번 생각해 볼 수 있는 계기도 되었습니다. 아울러 2015년도에 한국재무경영대상 부문 최우수 기업을 수상한 세아베스틸에게도 큰 축하를 보냅니다.
**박봉화**

사보를 읽으며 세아의 이모저모를 알 수 있어서 좋았습니다. 남편이 이렇게 좋은 회사에서 일한다는 것을 확인할 수 있어서 자긍심이 생겼어요.
**최두이**

사보를 통해 기본과 원칙을 중시하는 세아의 모습을 알게 되었습니다. 끊임없는 노력으로 새로운 발전 기회를 모색하고 과감한 의사결정으로 경쟁에서 승리할 수 있었기에 오늘날 위기에서도 세아가 뚝심 있게 자리잡을 수 있었던 것이라고 생각합니다.
**박연임**

세아에 대해 자세히 몰랐던 부분도 알 수 있게 되었고 세아가 탄탄하고 멋진 기업이라는 점도 느끼게 되어 어깨가 으쓱해진 것 같네요. 더욱더 발전하고 성장하는 모습을 기대합니다.
**최지애**

사보 첫 장을 넘기자마자 팽팽하게 당겨진 활의 이미지가 시선을 끌었습니다. 늘 목표는 거창하게 세우지만 기회를 찾다가 우물쭈물하는 제게 '방전요속'의 지혜를 일깨워 주셔서 감사합니다.
**박소이**

### <세아가족> 사보기자

**고은비** 세아제강 인사운영팀(본사)
**이병준** 세아제강 업무지원팀(포항)
**이현구** 세아제강 업무지원팀(창원)
**김재현** 세아제강 업무지원팀(군산판재공장)
**강태현** 세아제강 업무지원팀(군산강관공장)
**장호영** 세아제강 업무지원팀(순천)
**이정화** 세아베스틸 기획팀(본사)
**정보람** 세아베스틸 업무지원팀(군산)
**김하나** 세아창원특수강 기획팀(서울)
**박소현** 세아창원특수강 업무지원팀(창원)
**류상우** 세아특수강 경영기획팀(서울)
**이형호** 세아특수강 업무지원팀(본사)
**이상은** 세아특수강 업무지원팀(충주)
**정서현** 세아 FS 인사팀(서울)
**장소라** 세아 FS 업무지원팀(평택)
**윤서연** 세아 FS 업무지원팀(광주)
**장영원** 세아 ESAB 경영지원실
**신상호** 세아메탈 경영기획팀(서울)
**강미화** 세아메탈 부산영업팀
**이상진** 세아엔지니어링 경영지원팀
**이상기** 세아 E&T 경영지원팀
**김재홍** 세아 M&S 경영지원팀
**김미희** 세아 L&S 재경기획팀

## Quiz

<세아가족> 1+2호를 재미있게 보셨나요? 그렇다면 다음 퀴즈에 한번 도전해보세요.
정답을 엽서에 적어 보내주시면 추첨을 통해 소정의 상품을 드립니다.

**Q1** 2015년 12월 31일 공식 출범한 아세안경제공동체의 영문 명칭은?

1. AEC(ASEAN Economic Community)
2. ASEAN(Association of South-East Asian Nations)
3. APEC(Asia-Pacific Economic Cooperation)
4. FEZ(Free Economic Zone)

**Q2** 이번 호 동고동락에 소개된 세아 L&S 장광덕 이사의 좌우명으로 '의지를 가지고 있으면 마침내 이룬다'는 뜻의 한자성어는?

1. 분골쇄신(粉骨碎身)
2. 유지경성(有志竟成)
3. 기호지세(騎虎之勢)
4. 주마가편(走馬加鞭)

**Q3** 2016 세아그룹 신입사원 입문교육을 수료한 교육생은 모두 몇 명일까요?

1. 41명
2. 42명
3. 43명
4. 44명

### 지난 호 퀴즈 정답자

**손원화** 경남 창원시 마산회원구 구암동
**박봉화** 경북 포항시 북구 창흥로
**최두이** 전북 군산시 개정면
**최지애** 경북 포항시 북구 성실로
**박연임** 전북 군산시 설림안길
**박소이** 경기도 고양시 관산동

### 사우 여러분의 의견을 기다립니다

<세아가족>은 세아인의 적극적인 참여로 만들어가는 우리 모두의 사보입니다. <세아가족>에 소개할 만한 세아인, 어디에 내놓아도 자랑스러운 부서, 화목한 세아 가족,감명 깊게 본 영화나 책 등을 추천해 주세요. 한 사람 한 사람의 적극적인 참여가 모두 함께 소통하는 <세아가족>을 만드는 초석이 됩니다.
문의 chris.ahn@seah.co.kr / 02-6970-0093